Life Reinvented Series

Gm

Sukses Tanpa Gelar

Membangkitkan Roh Keberhasilan dalam Diri Anda

Andrias Harefa

Sukses merupakan kata yang telah dirasuki oleh "roh memiliki". Makna sukses dipahami hanya "sekadar" memiliki banyak uang, jabatan tinggi, berdasi, *handphone*, mobil BMW dan sebagainya. Tidak dipersoalkan apakah sukses itu ada hubungannya dengan kepuasan batin, kebahagiaan batin, kedamaian hati, kesehatan jiwa, apalagi ketakwaan pada Tuhan Yang Maha Esa.

Karenanya, kiat-kiat sukses selalu dikaitkan dengan koneksi dengan penguasa dan pengusaha kakap, "surat sakti", uang sogok, gelar akademis, dan sebagainya. Sementara nilai-nilai kejujuran, ketakwaan, ketekunan, kerja keras, kerendahan hati, dan sebagainya diabaikan. Akibatnya, "roh memiliki" telah menyuburkan semangat menghalalkan segala cara untuk berhasil.

Buku ini menolak pandangan yang demikian. Pembaca akan diajak untuk mengkaji ulang makna sukses sejati dan mengembalikannya "ke jalan yang benar". Ukuran sukses tidak hanya bersifat fisik dan materiil, tetapi juga nonfisik, psikologis, mental, dan bahkan spiritual. Justru aspek-aspek psikis, mental, dan spiritual itulah yang harus menjadi landasan sukses material. Tanpa itu, sukses material bersifat semu, menipu dan menyesatkan jiwa manusia.

Siapa pun dapat meraih sukses sejati tanpa memiliki koneksi, katebelece, uang sogok, kemampuan berbahasa Inggris, bahkan tanpa gelar akademis sekalipun. Tujuh kisah manusia sukses dalam buku ini merupakan bukti nyata. Mereka semua berhasil bukan karena dikuasai oleh "roh memiliki", tetapi digerakkan oleh "roh keberhasilan", yang secara potensial ada di dalam diri setiap manusia.

ISBN 979-605-997-5

Sukses Tanpa Gelar

Membangkitkan
Roh Keberhasilan
dalam Diri Anda

Sukses Tanpa Gelar

Membangkitkan Roh Keberhasilan dalam Diri Anda

Andrias Harefa

Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama
Jakarta, 2001

SUKSESTANPAGELAR
Membangkitkan Roh Keberhasilan galam Diri Anda
oleh: Andrias Harefa

Penerbit FT Gramedia Pusat Utama
Jl. Palmerah Selatan 24-26, Jakarta 10270
GM 204 98.997
Disain sampul: Pagut Lubis
Setting: Sukoco
Diterbitkan pertama kali dalam bahasa Indonesia oleh
Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama,
anggota IKAPI, Jakarta, September 1998

Cetakan kedua: September 1998
Cetakan ketiga: Maret 2001

Dicetak oleh Percetakan PT Gramedia, Jakarta
Isi di luar tanggung jawab percetakan ^ Oi

Bagi saya, semua orang layak menjadi guru dan
di semua tempat—di sekolah, di universitas, di bus,
di pesawat, di kereta api, di jalan ray a,
di perpustakaan, di rumah, di kantor,
di lobi, di toko, di pasar,
di mana saja kehidupan berlangsung—
saya dapat belajar.

—Yogyakarta, September 1984

Untuk bidadari kecilku: Abigail Putri Harefa, dan bundanya Restuty Ida Sondang Hutapea yang menjadi istriku.

Juga untuk Papa T. Harefa, Mama Persila Lindawati, Wendy, Jenny, Benyamin dan Emilia, yang melatih aku berpikir, berbicara, menulis, membaca, dan mendengarkan, sehingga aku yakin dapat melanjutkan perjalananku sendiri.

Dan untuk Papi T.F. Hutapea dan Mami Karminah Sri Rahayu yang menekuni profesi guru di Irian Jaya selama 30 tahun lebih dan rela memberikan putri tunggalnya menjadi teman hidupku.

Serta untuk mereka yang kehilangan kesempatan mengecap dunia pendidikan tinggi, namun tak ingin kehilangan gairah untuk belajar di universitas kehidupan.

Daftar Isi

Ucapan Terima Kasih

Saya ingin mengucapkan terima kasih kepada banyak orang yang telah membuat buku ini diterbitkan.

Pertama-tama kepada dua orang yang paling sering menantang saya untuk membukukan tulisan-tulisan yang pernah saya tulis: Luciana Lazuardi dan Lilis Setyayanti.

Kepada Saudara Dwi Helly Purwono, Wandi S. Brata, dan Gabriel Sugiyanto dari penerbit Gramedia Pustaka Utama, yang memungkinkan buku ini menyapa pembaca.

Kepada teman berpikir, mentor dan senior saya: Mardjuki, Soen Siregar, Susanto, Stefanus Theopilus, dan Jansen H. Sinamo.

Kepada para "guru imajiner" yang mendidik saya di universitas kehidupan, antara lain: Soe Hok Gie, Ahmad Wahib, Ivan Illich, Paulo Freire, Stephen Tong, John Stot, Paul Hidayat, Dale Carnegie, Erich Fromm, Maxwel Malzt, Duane Schultz, M. Scott Peck, Anthony Robbins,

Stephen R. Covey, Alvin Toffler, John Naisbitt, Charles Handy, Joe Girard, Steve Geppi, Thomas Alva Edison, Kusnadi, Susi Pudjiastuti, Kwik Kian Gie, Mudji Sutrisno, Ignas Kleden, WS. Rendra, Cak Nur, Cak Nun, Gus Dur, Kang Sobary, Ariel Heryanto, Mochtar Buchori, dan banyak lagi yang lain.

Kepada Anna, Imma, Darman Giman, dan Emilia, yang bersedia mengetik ulang beberapa naskah dan Agus Santosa yang dengan tekun menyusunnya menjadi satu.

Kepada Ibu Alma, Ibu Atiek WB, Sigit, Ferry, Agus Saliyo, Musa, Djatmiko, Elia, Martina, Lita, Lanny, Lilyawati, Aneta, Asri Iman, Indra, Toni, John, Joshua, Noel, Ginting, Paul, Puthut, Surjo, Tuti, Pramudya, Rachel, Lily, Shanti, Haryati, Nicke, Herlina, Dika, Herry, Luhut, Saor, Jody, Agung, Totok, dan orang-orang yang sering memberikan komentar terhadap artikel-artikel saya di majalah *ANTUSIAS*, yang sebagian besar dimuat dalam buku ini.

Kepada rekan-rekan lain yang berjasa karena memicu ide saya dengan berbagai pertanyaan, namun tidak mungkin saya sebutkan satu per satu di sini.

Terima kasih tak terhingga kepada Anda semua!

Pengantar:

MEMBANGK1TKAN "ROH KEBERHASILAN"

Saya termasuk orang yang percaya bahwa, bila kita mempelajari kebenaran dan tidak mengalami perubahan hidup, maka hanya ada dua kemungkinan: kita tidak sungguh-sungguh belajar atau yang kita pelajari bukan kebenaran.

Saya juga setuju dengan Ignas Kleden yang pernah mengatakan bahwa filsafat belajar yang benar adalah bahwa belajar berarti praktek. Sebab pengetahuan tentang hal yang benar dan baik, betapapun hebatnya, bila tidak dipraktekkan, diamalkan dalam kehidupan nyata, menjadi kesia-siaan belaka. Hanya pengetahuan mengenai hal yang jahat, yang tak perlu dipraktekkan.

Untuk itu, dalam buku ini saya mencoba menyampaikan kebenaran yang saya yakini berdasarkan fakta-fakta yang nyata, agar diuji melalui praktek oleh pembaca yang budiman.

Dengan kata lain buku ini menantang setiap pembacanya untuk belajar sungguh-sungguh dan

menguji apakah buku ini berisi kebenaran mengenai sukses yang sejati atau justru ketidakbenaran yang menyesatkan.

Andai dengan mengamalkan "ajaran" dalam buku ini pembaca mencapai kehidupan yang lebih baik—secara finansial, sosial emosional, mental dan spiritual—maka tujuan penulisan buku ini telah tercapai. Bila tidak, buku ini telah menjadi kesia-siaan belaka.

Jadi, pertama-tama buku ini bersifat praktis dan jauh dari "ilmiah". Tak ada gunanya membaca buku ini tanpa keinginan untuk mempraktekkannya. Sebaliknya, jika diamalkan, buku ini dapat menuntun pembaca memasuki kehidupan yang lebih "kaya" dan lebih bermakna.

Kedua, sekalipun bersifat praktis, buku ini ditulis dengan keyakinan bahwa setiap gagasan yang disampaikan dapat dipertanggungjawabkan, paling tidak secara moral maupun spiritual. Artinya, isi buku ini diyakini tidak bertentangan dengan agama apa pun yang diakui dan dianut oleh masyarakat Indonesia.

Ketiga, buku ini bukanlah hasil pemikiran pribadi penulis. Sangat banyak gagasan yang "dipinjam" dari pihak lain. Namun segala keterbatasan, kenaifan, dan kelemahan buku ini menjadi tanggung jawab penulis.

Keempat, buku ini mencoba mencari jawaban terhadap tiga pertanyaan pokok: apa itu sukses, mengapa orang (dapat) sukses, dan bagaimana menjadi sukses.

Dalam paradigma "lama" (dalam arti yang paling banyak atau dominan), untuk menjadi sukses orang harus dikuasai oleh "roh memiliki". Bila Anda ingin berhasil dalam mendapatkan pekerjaan atau promosi jabatan, misalnya, Anda "harus" memiliki gelar kesarjanaan, memiliki kemampuan berbahasa Inggris, memiliki keterampilan mengoperasikan komputer, memiliki koneksi, memiliki uang untuk menyogok petugas yang menyeleksi, memiliki katabelece atau surat sakti, dan seterusnya. Tanpa "roh memiliki" Anda "tidak mungkin" mendapatkan pekerjaan yang Anda inginkan.

Akibatnya, "roh memiliki" sangat kuat mengakar dalam budaya kita. Tanpa memiliki hal-hal tersebut, orang kehilangan keyakinannya untuk berhasil dalam kehidupan. Dan orang yang kehilangan keyakinan, pada hemat saya, telah kehilangan jati dirinya sendiri. Ia menjadi kelompok marginal, yang dipandang sebelah mata dan tidak diperlakukan sebagai manusia. "Roh memiliki" telah menyesatkan banyak orang.

Paradigma "baru" yang saya coba tawarkan

menolak tegas hal tersebut. Untuk berhasil mencapai keinginannya, orang tidak harus memiliki lebih dulu. Tanpa gelar kesarjanaan, tanpa kemampuan berbahasa Inggris, tanpa koneksi, tanpa katebelece, tanpa uang sogok, dan tanpa keterampilan komputer, orang masih dimungkinkan untuk berhasil. Yang diperlukan adalah membangkitkan "roh keberhasilan" dalam diri kita.

"Roh keberhasilan" ini bersumber pada realitas kebenaran, fakta, dan sejarah manusia itu sendiri. Orang-orang yang berhasil ternyata meraih keberhasilannya lewat sebuah proses belajar yang tidak dikuasai oleh "roh memiliki". Lewat proses tersebut ia bertemu dengan "roh keberhasilan" sehingga mampu mendefinisikan makna sukses bagi dirinya. Dan dengan membangkitkan "roh keberhasilan" itu ia membuat keputusan-keputusan dan komitmen untuk bersikap dan bertindak sesuai dengan keyakinannya sendiri yang, kadang kala, berbeda bahkan bertentangan dengan pandangan umum.

Itulah sebabnya buku ini dibagi dalam tiga bagian. Bagian pertama mengajak pembaca untuk memikirkan makna sukses bagi diri sendiri, yakni sukses pada level pribadi. Mencari makna sukses berarti melakukan perjalananan ke dalam

diri sendiri. Mencari makna sukses berarti menguji dan mengevaluasi *social "mirror* (pandangan-pandangan atau label yang diberikan masyarakat dan orang-orang luar mengenai diri kita pribadi) yang acap kali buram dan gagal memantulkan realitas kebenaran yang sejati. Dalam perjalanan ke dalam diri itu, saya mengajak pembaca untuk bertanya apakah makna sukses yang sesungguhnya, dan apa hubungannya dengan kepribadian yang sehat, dengan kebahagiaan dan kepuasan batin, dengan modernitas?

Untuk menemani perjalanan ke dalam diri itu, bagian kedua memberikan contoh-contoh yang nyata. Karena pertimbangan praktis, maka sebagian dari contoh-contoh tersebut diambil dari beberapa tulisan yang telah dimuat dalam penerbitan khusus di perusahaan tempat saya pernah bekerja. Satu dari tujuh contoh orang sukses dalam buku ini memiliki gelar kesarjanaan. Namun gelar bukanlah determinan utama yang membuat ia berhasil, sementara kisahnya sendiri terlalu bagus untuk tidak dimasukkan.

Selanjutnya, bagian terakhir memuat rahasia untuk sukses tanpa memiliki gelar, mengalahkan "roh memiliki" dengan cara membangkitkan "roh keberhasilan". Di sini ingin ditegaskan bahwa faktor-faktor penentu sukses sejati itu

bukanlah atribut-atribut "fisik" seperti gelar akadernis, jabatan, uang, dsb., bahkan juga bukan sekadar sikap positif dan keterampilan tertentu. Tetapi lebih dari itu. la mencakup pemahaman mengenai kebenaran *(truth)* mengenai keberadaan manusia dan segala potensinya, key.akinan dan peta mental *(belief, paradigm)* seseorang, serta komitmennya untuk mengembangkan kebiasaan dan karakter yang selaras dengan nilai-nilai kebenaran yang dipahaminya. Sukses yang sejati itu memanusiakan manusia.

Mengingat situasi Indonesia akhir-akhir ini, saya berharap bahwa kontribusi "kecil" melalui buku ini dapat membangun sebuah pemahaman yang lebih dekat dengan kebenaran. Pemahaman yang bertumpu pada asumsi bahwa kita dapat berhasil tanpa gelar, sepanjang kita mampu membangkitkan "roh keberhasilan" dalam diri kita. Dan karenanya bila krisis ekonomi membuat banyak orang kehilangan kesempatan untuk menyelesaikan pendidikan formal (dan pekerjaan), tak perlulah menjadi putus asa.

Akhirnya, izinkan saya mohon maaf bila ada hal-hal yang kurang berkenan di hati pembaca, sekaligus saya mengundang berbagai kritik dan saran demi penyempurnaan buku ini. Dan semoga karya sederhana ini ikut membangun harapan

orang-orang yang kehilangan mata pencariannya karena badai krisis yahg belum berlalu dari negeri tercinta ini.

Salam

Jakarta, 17 Agustus 1998

Andrias Harefa

Bagian I

PERJALANAN KE DALAM DIRI

Sang Pemberi Makna

Kehidupan orang-orang sukses telah menunjukkan kepada kita bahwa kualitas hidup kita tidak ditentukan oleh apa yang terjadi pada (menimpa) diri kita, tetapi lebih ditentukan oleh makna yang kita berikan dan tindakan yang kemudian kita ambil sesuai dengan makna hasil interpretasi (tafsiran) tersebut," demikian tutur Anthony Robbins dalam *Unlimited Power* dan *Awaken the Giant Within.*

Kesimpulan yang dirumuskan oleh Robbins bukanlah suatu hal yang sama sekali baru. Penganut *positive thinking* dan promoter *positive mental attitude* seperti Napoleon Hill dan Norman Vincent Peale telah menuturkan hal senada, bahkan sebelum Robbins lahir. Dalam perspektif serba positif itu, Hill dan Peale menekankan pentingnya memberikan makna positif terhadap segala peristiwa dan pengalaman hidup yang kita jalani. Jika kita selalu bersikap positif (baca: memberikan makna positif), maka kehidupan ini menjadi

nikmat untuk dijalani sekalipun banyak peristiwa memilukan menimpa diri kita.

Stephen Covey lewat *The Seven Habits of Highly Effective People,* mengoreksi aliran sikap mental positif. Menurut Covey, sikap kita terhadap sesuatu hal bersumber pada peta mental atau kerangka acuan yang disebutnya paradigma. Karenanya, bila kita ingin mengalami perubahan secara signifikan, yang lebih penting bukanlah mengubah sikap dan perilaku tetapi memperbaharui, *meng-itp date,* melengkapi atau menggeser paradigma.

Paradigma kita, benar atau salah, adalah sumber dari sikap dan perilaku kita, yang pada gilirannya menentukan hubungan kita dengan diri kita, sesama kita, dan lingkungan sekitar kita. Untuk menjelaskan gagasannya, Covey menuturkan cerita berikut: "Andai saja Anda ingin tiba di suatu tempat tertentu di tengah kota Chicago, sebuah peta jalan-jalan di kota tersebut akan sangat membantu Anda untuk tiba di tujuan. Namun, bila ternyata terjadi kesalahan cetak sehingga peta Chicago yang Anda pegang sebenarnya adalah peta Detroit, maka dapatkah Anda bayangkan ketidakefektifan dan frustrasi yang akan Anda alami dalam usaha mencapai tujuan Anda? Anda mungkin akan menata *perilaku* Anda, berusaha lebih keras, lebih teliti, lebih giat, dan melangkah' lebih cepat. Tapi usaha Anda itu hanya akan membawa Anda ke tempat yang salah secara lebih cepat. Anda mungkin akan menata *sikap* Anda, mencoba berpikir lebih positif. Anda tetap tidak akan sampai ke tujuan Anda. Jika Anda bersikap sangat positif, maka Anda dapat menikmati perjalanan Anda, tidak peduli di mana pun Anda berada. Masalahnya bukan *perilaku* atau *sikap* yang salah, melainkan Anda memiliki peta yang salah. Dan hasilnya adalah Anda tersesat.

Baik Robbins, Hill, Peale, maupun Covey pada dasarnya mengingatkan dan menyadarkan kembali hakikat manusia sebagai si pemberi makna kehidupan. Mudji Sutrisno, rohaniwan sekaligus budayawan, menyebutkan istilah *"homo significant"* sebagai suatu fenomena kultural dalam budaya membaca.

Ketika sebuah naskah berada di depan pembaca dan belum dibaca, ia terlihat rapih, masih terlipat, masih "mati". Namun, begitu dibaca dan ditelaah dengan garis-garis "stabilo" atau pensil berwarna, tengoklah secara visual naskah tersebut—sekarang ia tampak "berwarna-warni" meriah. la tampil hidup! Dibangunkan dari "tidurnya sebagai huruf-huruf mati", lalu dibang-

kitkan dan diberi napas hidup yang baru. Kalimat yang tadinya merupakan cetakan huruf mati, kini dalam "pembacaan" sang pembaca lalu diberi "roh baru", diberi "makna baru", dihidupkan. Di sinilah, dalam proses membaca, si pembaca tampil sebagai sang pemberi makna, pemberi "arti" bagi naskah itu. la berlaku sebagai *"homo significant"*—sang pemberi makna.

Sejarah hidup kita sebagai pribadi tak ubahnya seperti naskah bacaan. la adalah "masa lalu", sesuatu yang telah "mati". Namun, kita dapat "menghidupkannya kembali" dengan memberikan "makna baru" , "arti baru".

Usaha memberi (atau mungkin lebih tepat dikatakan mencari) "makna baru" atau "arti baru" itu memerlukan, apa yang disebut jlomo Mudji, sebuah *sanctuary,* yakni: ruang cakrawala bening, suasana damai, kerasan tanpa diburu.cemas dan takut, horizon hening di lubuk sanubari, di mana para peziarah (manusia) ini mampu beristirahat, mengolah pertanyaan-pertanyaan dahsyat dan kegetiran hidup dalam atmosfer aman tenteram di dalam nurani kita masing-masing.

Ziarah dari satu *sanctuary* ke *sanctuary* yang lain, ketika kita mengolah perjalanan hidup, merenungkan kegetiran hidup, mengadu, bahkan memprotes pada Dia yang kita percaya sebagai

Sang Pencipta, mencegah kita dari kemandegan, kegamangan yang ajeg, dan kegagapan menghadapi arus deras perubahan sosial kultural yang sedang, dan masih akan terus, melanda kehidupan mi.

Dalam *sanctuary,* kita menata ulang paradigma, sikap, dan perilaku kita agar tidak beku pada tradisinya, tidak menjadi usang dan tak mampu lagi menjawab tantangan perubahan zaman baru.

Sebagai praktisi di bidang pelatihan dan pengembangan sumber daya insani negeri tercinta ini, saya sungguh berharap bahwa apa yang saya lakukan dapat sedikit membantu orang-orang bisnis melakukan ziarah mereka dari satu *sanctuary* ke *sanctuary* yang lain. Dan dengan demikian membantu proses pemberian "makna baru", "arti baru" bagi setiap langkah bersejarah yang diambil sang pemberi makna ciptaan Yang Ilahi itu. Sudah barang tentu saya pun hams melakukan ziarah saya sendiri.

Ayyu Qaumin Antum

"Jika negeri-negeri Persia dan Rum sudah kamu taklukkan, manusia macam apakah kamu waktu itu? Para Sahabat menjawab: Kami akan mengatakan apa yang diperintahkan Allah. Lalu Nabi menimpali, atau barangkali yang lainnya. Kalian akan bersaing antara satu dengan yang lain, sating dengki, bend membenci, kemudian kamu bertindak sewenang-wenang kepada golongan miskin dan lemah yang kehilangan rumah, lalu kamu tempatkan golongan yang satu di atas golongan yang lain," demikian salah satu hadits Nabi Muhammad yang diucapkan pada umat Islam di Madinah sekitar 15 abad lalu.

Ketika mengutip hadits tersebut dalam kotbah *Idul Fitri dan Kualitas Hidup dalam Menyongsong Kebangkitan Nasional Kedua,* Dr. M. Yunan Yusuf mengingatkan bahwa, *"Bila dibandingkan dengan Imperium Romawi dan Persia yang menjadi dua adikuasa ketika itu, kaum muslimin adalah bangsa kecil yang belum berkembang,* underdeveloped country."

"Ayyu qaumin antum", manusia macam apakah kamu nanti? Sebuah pertanyaan kritis yang menantang setiap insan untuk selalu mawas diri. Pertanyaan cerdas yang mempersoalkan esensi dari semua keberhasilan *(achievements),* maupun pencapaian-pencapaian tujuan-tujuan tertentu *(accomplishments).* Sebuah pertanyaan yang membuat bulu kuduk saya berdiri dan menghantui pemikiran saya berbulan-bulan lamanya.

Membuat bulu kuduk berdiri? Menghantui pemikiran? Ya. Bagaimana tidak, sejak memutuskan untuk mengembangkan karier sebagai konsultan dan instruktur di bidang pengembangan sumber daya manusia, obsesi utama saya adalah membantu setiap peserta di kelas untuk mengembangkan potensinya. Asumsi dasarnya ialah melalui pengembangan dan pelipatgandaan potensi-potensi yang selama ini tersembunyi dalam diri mereka, diharapkan mereka mampu meningkatkan kualitas hidup sebagai manusia yang utuh. Peningkatan kualitas hidup tersebut harus tercermin dalam peningkatan karier profesi, kesejahteraan dan ketenteraman hidup. Apalagi, buku teks yang selalu dibagikan pada peserta jelas-jelas "menjanjikan" hal-hal tersebut. Judul buku-buku seperti *Petunjuk Menikmati Hidup dan Pekerjaan Anda, Petunjuk Hidup Tentram dan Bahagia, Cara Memperoleh Kawan dan Mempengaruhi Orang*

serta *Petunjuk Berbicara Efektif dengan Cepat dan Mudah,* dan Iain-lain, menimbulkan harapan-harapan tertentu bagi peserta pelatihan.

Pertanyaan yang mengusik permenungan saya adalah: apabila banyak hal yang diinginkan orang dalam kehidupan ini telah berhasil dicapainya, berdasarkan keterampilan-keterampilan yang diperoleh lewat pelatihan, maka manusia macam apakah mereka waktu itu?

Para alumni pelatihan umumnya memiliki kelebihan dalam hal kepercayaan diri, kemampuan berkomunikasi, dan *human relations* serta *people skill* lainnya. Ditambah dengan sikap-sikap positif dan *knowledge* yang mereka miliki, maka kemungkinan untuk mengembangkan karier, menambah penghasilan, dan meningkatkan taraf hidup mereka menjadi sesuatu yang secara relatif "lebih mudah". Hal mana terbukti dengan,banyaknya kesaksian alumni yang berhasil mencapai cita-cita mereka dikelak kemudian hari (tidak sedikit di antaranya yang berhasil mendapatkan apa yang mereka inginkan pada saat pelatihan masih berlangsung). Simak saja kesaksian-kesaksian peserta yang ditulis oleh almarhum Dale Carnegie dalam buku-bukunya yang selalu *best seller.* Puluhan atau mungkin ratusan kesaksian yang dikutip itu dilengkapi dengan data-data

pemberi kesaksian, sehingga terbuka untuk dikonfirmasikan kepada yahg bersangkutan. Belum terhitung dan ini jumlahnya mungkin jutaan, kesaksian-kesaksian dari mulut ke mulut yang tak pernah dibukukan.

Masalahnya, harus diakui bahwa keterampilan-keterampilan yang diajarkan melalui pelatihan ini bisa saja disalahgunakan oleh mereka yang melalaikan nilai-nilai moral, keadilan, kebenaran, kesucian, ketaatan, dan ketakwaan kepada Tuhan Yang Maha Esa. Keterampilan tersebut ibarat senjata-senjata ampuh yang dapat dipergunakan sesuai dengan keinginan manusia yang memakainya. Keterampilan *human relations,* misalnya, bisa dimanfaatkan untuk memanipulasi orang lain, mengeksploitasi buruh, mendiskreditkan orang-orang tertentu, dan seterusnya.

Syukur Alhamdullilah dan Halleluyah, bahwa latihan keterampilan-keterampilan itu selalu disertai dengan sosialiasi nilai-nilai universal yang baik, mulia, dan luhur. Kejujuran, ketulusan, keajegan dalam bersikap positif terhadap diri, orang lain dan pekerjaan selalu ditekankan ulang pada setiap sesi pelatihan. Dengan demikian dapat diharapkan sosialisasi nilai-nilai luhur dan mulia itu dapat mereduksi ekses-ekses (akibat negatif) yang tidak kita harapkan.

Perenungan saya akhirnya bermuara pada harapan. Harapan bahwa rekan-rekan instruktur tak menjadi bosan menekankan pentingnya sikap-sikap positif yang didasari oleh nilai-nilai luhur, agung dan mulia, yang seyogianya menyertai peningkatan keterampilan dan penambahan pengetahuan di kelas-kelas pelatihan. Sebab tanpa nilai-nilai luhur mulia yang melandasinya maka ayyu qaurnin anturn (manusia macam apakah kamu nanti)?

Kepribadian Sukses

Maxwell Maltz yang dikenal dengan uraian-uraiannya mengenai *Psycho-Cybernetics*, mengemukakan tujuh ciri kepribadian sukses.

Ciri pertama: *Sense of direction.* Orang yang sukses mempunyai kemampuan untuk mengarahkan dan memimpin dirinya sendiri. la tidak ditentukan oleh situasi lingkungannya. Di antara banyak karyawan yang suka mangkir kerja dan terlambat masuk kantor, karyawan berkepribadian sukses selalu rajin dan datang lebih awal. Di antara manusia yang suka mengeluh, ia tak mengucapkan kalimat-kalimat keluhan walaupun banyak hal bisa dikeluhkannya.

Ciri yang pertama ini sangat dekat dengan apa yang disebut oleh Stephen R. Covey dengan istilah proaktivitas. Orang yang proaktif tidak didikte oleh suara-suara mayoritas, sebab mereka mendasarkan sikap dan perilaku mereka atas rasa tanggung jawab terhadap kehidupan pribadi

mereka. Orang-orang yang suka mengkambing-hitamkan situasi, lingkungan, dan orang lain di sekitarnya, jelaslah bukan tipe ini.

Ciri kedua: *Understanding.* Orang sukses berkemampuan untuk memahami diri mereka, memahami orang lain, dan memahami pekerjaan mereka. Dan, mungkin ini jauh lebih penting, mereka mau belajar memahami segala sesuatu. Dalam bahasa Covey, orang-orang seperti ini memiliki kebiasaan *"seek first to understand, then to be understood".* Mereka tidak suka berkata "Anda harus memahami saya", tidak suka menuntut orang lain menyesuaikan diri dengan mereka, tetapi justru sebaliknya.

Qri ketiga: *Courage.* Keberanian bertindak merupakan hal yang melekat .dalam diri orang berkepribadian sukses. Apa pun risiko yang menghadang langkahnya, tak mejnbuat mereka mundur. Secara sederhana dapat disimpulkan bahwa mereka berprinsip "lebih baik bertindak, walau kelak terbukti tindakan itu salah daripada takut bertindak dan karenanya tidak pernah melakukan sesuatu". Manusia yang hanya membeo dan tak pernah berani menyatakan pilihan sikap yang berbeda dengan orang lain, tidak masuk dalam kategori ini.

Ciri keempat: *Charity.* Sifat kikir dan egosentris

tidak membuat seseorang meraih sukses. Kemurahan hati, murah dalam memberikan pujian, suka menolong, bersedia membagi hak miliknya pada orang lain, adalah sifat-sifat yang menyertai kesuksesan seseorang.

Ciri kelima: *Esteem (self-esteem).* Suka mengemis, meminta belas kasihan, dan mentalitas budak bertentangan dengan tabiat orang sukses di segala zaman. Orang sukses memiliki harga diri yang sehat.

Ciri keenam: *Self-Acceptance.* Orang sukses menerima kelemahan-kelemahan mereka, sekaligus mengetahui bahwa dalam diri mereka terdapat kekuatan-kekuatan yang unik dan berbeda dengan manusia lain. Mereka enggan menyediakan banyak waktu untuk meratapi kelemahan-kelemahan mereka, tetapi berusaha keras mengembangkan potensi-potensi positif yang telah dikaruniakan Sang Ilahi kepadanya.

Ciri ketujuh: *Self-Confidence. Inferiority complex* dan *superiority complex* tidak melahirkan orang sukses. Kepercayaan diri ini berkaitan erat dengan penerimaan diri sebab percaya diri merupakan akibat dari adanya *self-acceptance* dan *self-respect.* Sikap minder dan arogan adalah musuh besar kepribadian sukses.

Adalah menarik bahwa apa yang disebut oleh

Maltz sebagai ciri-ciri kepribadian sukses tersebut memiliki persamaan-persamaan yang mendasar dengan empat ciri orang-orang yang sehat secara psikologis. Duane Schultz dalam bukunya *Growth Psychology: Models of Healthy Personality* mencoba menguraikan titik-titik persamaan -yang dimiliki oleh orang-orang berkepribadian sehat—Schultz mengkaji tujuh teori pribadi sehat berdasarkan konsep Gordon Allport, Carl Rogers, Erich Fromm, Abraham Maslow, Carl Jung, Viktor Frankl, Fritz Perls.

Pertama, orang-orang yang sehat secara psikologis mengontrol kehidupan mereka secara sadar. Walaupun tidak selalu secara rasional, orang-orang sehat mampu secara sadar mengatur tingkah laku dan bertanggung jawab terhadap nasib mereka sendiri. Mereka, karertanya, tidak suka menyalahkan lingkungan atau mengkambing-hitamkan orang lain.

Kedua, orang-orang yang sehat secara psikologis mengetahui diri mereka apa dan siapa. Mereka menyadari kekuatan dan kelemahan, kebaikan dan keburukan mereka, dan umumnya mereka sabar dan menerima hal-hal tersebut. Mereka tidak berkeinginan menjadi sesuatu yang bukan mereka. Meski mereka dapat memainkan peranan-peranan sosial untuk memenuhi tuntutan-tuntutan orang lain atau situasi (kecuali dalam pandangan Perls), namun mereka tidak mengacaubalaukan peranan-peranan ini dengan diri mereka yang sebenarnya.

Ketiga, mereka bersandar kuat pada masa kini. Meski para ahli teori itu percaya bahwa kita tidak kebal terhadap pengaruh-pengaruh masa lampau (khususnya pada masa kanak-kanak), namun tidak seorang pun mengatakan bahwa kita tetap dibentuk oleh pengalaman-pengalaman awal (sebelum usia 5 tahun). Pada sisi lain mereka memandang masa depan sebagai sesuatu yang sangat penting, tetapi tidak mengganti masa kini dengan masa depan.

Dan *keempat,* orang yang sehat secara psikologis tidak merindukan ketenangan dan kestabilan, tetapi mendambakan tantangan dan kegembiraan dalam kehidupan, tujuan-tujuan baru dan pengalaman-pengalaman baru.

Pertanyaan yang mungkin muncul adalah: benarkah orang yang sukses itu selalu sehat secara psikologis? Apakah orang yang secara psikologis sehat pasti orang yang sukses? Tulisan ini tidak menjawab pertanyaan-pertanyaan tersebut. Bagaimana pendapat Anda?

Sukses Itu Bahagia

Konon, dalam kultur masyarakat Jawa, pria yang sukses didefinisikan sebagai orang-orang yang memiliki lima hal penting. Pertama, sukses berarti memiliki *garwo* alias istri. Seorang lelaki yang belum beristri dianggap 'belum lengkap'. Bahkan dalam cerita raja-raja Jawa, memiliki istri saja masih kurang 'mentereng'. Selain permaisuri yang memiliki hak melahirkan putra mahkota, para raja umumnya memiliki selir-selir yang menakjubkan jumlahnya dan sebagian dipersembahkan oleh raja-raja kecil yang takluk padanya sebagai upeti.

Kedua, sukses berarti memiliki banyak *pusoko* (pusaka). Ini menyangkut bukan saja keris, badik, rencong atau senjata andalan—yang sebagian disebut 'kiai'—tetapi juga sederet kedudukan atau pangkat dan juga gelar kebangsawanan atau kesarjanaan. Makin ampuh senjata koleksinya, makin tinggi pangkatnya, makin banyak gelarnya, makin "sukses" ia di mata pengikutnya.

Ketiga, sukses berarti memiliki *wismo* atau rumah. Rumah yang makin banyak atapnya, makin luas tanahnya, makin megah bangunannya, berarti makin sukseslah si pemiliknya. Kalau rumah masih kontrakan atau belum lunas cicilannya, atau luasnya kurang dari lapangan bola, masih jauhlah ia dari sukses.

Keempat, sukses berarti memiliki *turonggo* atau kendaraan tunggangan. Kalau dulu hal ini diidentikkan dengan berbagai jenis kuda, maka sekarang diartikan sebagai kendaraan modern seperti Lexus, Lamborgini, Mercedez, Volvo, Terrano, Land Cruiser atau sejenisnya. Makin banyak dan makin mahal, makin sukseslah si pemiliknya di mata orang.

Terakhir, sukses berarti memiliki *kukilo.* Jika dulu berarti perkutut, maka sekarang dapat diartikan apa saja yang berfungsi sebagai pengisi waktu luang, semacam hobi atau *klangenan* yang relevan. Main golf, mengoleksi batu permata dan berlian, berburu lukisan mahal, pesiar dengan kapal pribadi, koleksi ikan arwana, macan tutul atau gading dari Afrika, termasuk dalam kategori ini.

Definisi sukses di atas bersifat seksis, diskriminatif berdasarkan jenis kelamin. Karenanya dalam perkembangannya kemudian masyarakat memberikan definisi baru yang lebih netral.

Sukses kemudian diberi atribut "baru", yakni: *car, credit card, car phone, condominium and career. The Five-C* ini tidak memiliki perbedaan esensial dengan sukses sebagaimana disebut di atas. *Car* identik dengan *turonggo, condominium* searti dengan *wismo, career* sama dan sebangun derfgan *pusoko*. Halnya *garwo,* mungkin masih berlaku juga bagi lelaki. Hanya saja wanita yang memiliki banyak lelaki masih belum positif citranya di masyarakat kita. Wanita sukses masih dihubungkan dengan suami dan anak. Punya karier bagus tanpa suami dianggap masih kurang lengkap. Apalagi kalau punya anak tanpa suami.

Soal *car phone* dimasukkan sebagai syarat sukses karena diasumsikan sebagai bukti keakraban dengan teknologi modern. Tak dipersoalkan apakah itu aset yang bernilai produktif atau hanya untuk kepentingan konsumtif-^-semacam *kukilo* yang berfungsi sebagai *klangenan.* Dan soal *credit card* dijadikan indikasi banyaknya uang di bank. Kartu kredit menjadi simbol manusia kaya raya. Makin banyak kartu yang dikantunginya (Visa dan Master dari berbagai bank, Amex, Diners, dll.), makin "berhak" orang merasa dirinya sukses.

Pandangan sukses di atas secara tegas mengatakan bahwa sukses berarti *to have*—memiliki.

Pertanyaanya adalah: apakah dengan memiliki banyak hal orang menjadi bahagia? Apakah kebahagiaan itu? Apa ciri orang bahagia?

Thomas Szaz, seorang psikiater, pernah menuturkan bahwa kebahagiaan adalah *"suatu keadaan imajinatif yang dulu dikenakan oleh mereka yang masih hidup kepada orang yang telah meninggal, dan sekarang biasanya dikenakan oleh orang yang sudab dewasa kepada anak-anak dan sebaliknya oleh anak-anak kepada orang dewasa".* Artinya anak-anak berpikir betapa bahagianya menjadi orang dewasa, yang bebas memilih, dipercaya, punya uang, kuat, dst. Karenanya mereka ingin cepat-cepat dianggap dewasa (dengan meniru berbagai perilaku orang dewasa, misalnya). Sementara itu orang dewasa mengingat masa kanak-kanak mereka sebagai masa-masa bahagia. Pada masa itu tidak ada tanggung jawab, tidak ada tuntutan, tidak banyak kewajiban, hanya bermain, makan dan tidur sesuka hati.

Bahagia juga dipahami sebagai suatu keadaan hati yang abadi yang berupa kepuasan, keadaan damai sejahtera dan pengharapan yang amat mendalam—bukan sekadar getaran-getaran perasaan yang tak berarti karena mengalami peristiwa yang menyenangkan.

Dalam pengertian Webster, orang yang tidak

bahagia bukanlah orang sukses, sekalipun ia serba memiliki. Sebab Webster mendefmisikan sukses sebagai *"kepuasan batin atau kebahagiaan karena pencapaian tujuan-tujuan tertentu dalam tahap-tahap kehidupan".* Apabila orang memiliki segala sesuatu yang diinginkannya, tetapf.. ia tidak mengalami kepuasan batin, maka orang itu belum sukses.

Pertanyaannya adalah bagaimana kita mengukur atau mengetahui apakah seseorang itu bahagia atau tidak?

John Powel dalam *Happiness Is an Inside Job,* menuturkan bahwa kata "bahagia" dan "kebahagiaan" diambil dari kata Latin *beatus* dan *beatitude* (Inggris) yang berarti tantangan dan perolehan, yakni menjanjikan memberikan (secara tak langsung) kebahagiaan sejati kep'ada orang yang menyambut tantangan dan selangkah demi selangkah memperoleh sesuatu, mencapai sesuatu, atau menyelesaikan sesuatu.

Dalam bukunya Powel menyebutkan *Sepuluh Laku Hidup Bahagia* sebagai berikut: pertama, menerima diri apa adanya; kedua, menerima sepenuhnya tanggung jawab atas hidup kita; ketiga, berusaha memenuhi segala kebutuhan kita untuk bersantai, berolah raga, dan makan; keempat, hidup kita harus kita jadikan wujud cinta

kasih; kelima, kita harus menghirup udara baru dengan keluar dari kungkungan kemapanan yang nyaman; keenam, kita harus belajar menjadi "penemu jalan baik"; ketujuh, kita harus mengupayakan pertumbuhan, bukan kesempurnaan; kedelapan, kita harus belajar berkomunikasi secara efektif; kesembilan, kita harus belajar bersuka cita atas hal-hal baik dalam hidup; kesepuluh, kita harus berdoa sebagai bagian dari hidup kita sehari-hari.

Yang paling menarik dari Powel adalah pernyataannya bahwa kodrat hidup manusia adalah hidup bahagia. Dengan kata lain, segala upaya untuk hidup bahagia adalah upaya memenuhi "panggilan kodrati" sebagai manusia ciptaan Tuhan.

Menjadi sukses mungkin menarik bila sukses berarti bahagia. Dan pandangan sukses sebagai memiliki segala sesuatu yang diinginkan dapat mereduksi kemanusiaan seseorang. Sukses sejati berarti memiliki untuk dapat memberi, memiliki untuk dapat belajar menerobos kemapanan, belajar untuk bersyukur dan menebarkan cinta kasih, belajar untuk bertumbuh dan berkembang.

Menjadi sukses sungguh "mengerikan", bila dengan memiliki banyak kita justru terisolasi

dan teralienasi (terasing, merasa hampa dalam kemewahan materi) dari hidup dan kehidupan itu sendiri.

Anatqmi Orang Modern

Modern, menurut Mochtar Buchori (*Kompas*, 3 Juli 1989), berasal dari kata Latin *modernus* yang berarti "yang tepat, yang sesuai dengan ukuran". Akar katanya ialah *mod* yang berarti "mengambil langkah-langkah yang tepat, yang sesuai dengan ukuran". Dari akar kata itu terbentuklah kata-kata lain seperti *modus* yaitu "ukuran", *model ya.ng* berarti "contoh, yang menurut ukuran, yang dapat ditiru", *modicum* yang bermakna "sesuatu dalam ukuran atau jumlah kecil", dan *moderat* dalam arti "yang masih dalam ukuran, bukan yang ekstrem".

Kalaupun kata modern tidak bisa dikatakan mengalami distorsi (perusakan makna), maka yang terjadi sedikitnya adalah pendangkalan makna. Sebab dalam perkembangannya kata "modern" kemudian berubah arti menjadi "yang baru" atau "yang mutakhir", dan "yang sesuai dengan selera atau gaya masa kini". Dan karena

ke-modern-an atau modernitas kemudian dipahami hanya sebagai kebaruan, kemutakhiran, kesesuaian dengan gaya atau selera yang sedang populer dalam masyarakat. Maka orang tidak lagi mempersoalkan ketepatan, kesesuaian dengan kebutuhan, kesesuaian dengan standar atau ukuran yang sudah ditentukan. Bahkan tidak lagi dipertanyakan apakah yang baru dan populer itu lebih baik atau justru lebih jelek dari yang lama yang digantikannya.

Akibat pendangkalan makna tersebut, banyak orang mengidentifikasikan modernitas dengan sajian koki-koki Kentucky, California, Wendy, atau "American Warteg" lainnya. Modern berarti bekerja dengan komputer, menggunakan telepon genggam, berlibur ke Paris, New York, Melbourne atau Amsterdam. Modern berarti berganti nama dari Poniran menjadi Johny, Inem m,enjadi Mince, atau membuang kaset-kaset irama keroncong dan dangdut untuk digantikan dengan kaset-kaset metal yang memekakkan telinga tetangga kiri-kanan. Modern berarti olah raga harus di Country Club Cinere atau Fitnes Center di Pantai Mutiara, dan seterusnya.

Identifikasi modernitas dengan atribut-atribut yang sesungguhnya lebih bersifat ornamental (jadi tidak esensial) itu lebih mencerminkan

"kegagapan" menghadapi arus deras perubahan yang melanda'seluruh penjuru dunia (baca: globalisasi). Hal mana terjadi karena segala sesuatu yang baru itu tidak disikapi dengan filterisasi atau proses seleksi berdasarkan ukuran-ukuran atau standar, ketepatan dan kesesuaian dengan kebutuhan dan adaptasi, melainkan diterima dengan semangat *taken for granted.*

Penerimaan secara membabi-buta terhadap segala unsur baru yang muncul, baik dari dalam (lokal, domestik), maupun dari luar (Amerika, Eropa atau Jepang) sangatlah mungkin disebabkan oleh ketiadaan model panutan yang menunjukkan anatomi orang modern sejati. Dalam perspektif yang demikian rumusan Profesor Alex Inkeles, sosiolog dari Universitas Harvard, menjadi penting untuk disimak.

Inkeles menuturkan sembilan ciri atau kriteria orang modern (Djunaidi: *Kompas,* 1 Desember 1991), yakni: Pertama, orang modern mempunyai sifat terbuka terhadap perubahan-perubahan dan mengakui bahwa hari esok sangatlah mungkin berbeda dengan hari kemarin. Tidak terlalu optimis akan berada di papan atas selamanya, namun juga tidak terlalu pesimis akan tetap terinjak di lapisan bawah seumur hidup.

Kedua, orang modern mampu mempunyai

opini terhadap masalah-masalah yang timbul di luar lingkungannya. Suatu hal yang menuntut perluasan wawasan terus-menerus tanpa harus kehilangan tempat berpijak.

Ketiga, orang modern berorientasi pada masa sekarang dan masa depan, sehingga **tic&k** menjadi tawanan masa lampau. Berani melakukan *trial and error* agar tidak mandeg, tidak *"gttmunan Ian kagetan"* (heran dan mudah terkejut). Orang yang terjangkit *post-power syndrom* bukanlah orang modern.

Keempat, orang modern menganggap *planning and organizing* merupakan cara untuk menjalankan kehidupan. Orang yang bertindak hanya dengan insting (reaktif) dan tak mampu duduk diam merencanakan dan mengor^anisasi sumber daya miliknya dengan sendirinyS termasuk kuno dan akan segera masuk ke museum mengikuti jejak dinosaurus.

Kelima, orang modern memiliki keyakinan bisa mempengaruhi, bukan dipengaruhi dan didikte oleh lingkungan sekitarnya. Mereka yang tidak mengembangkan otot-otot proaktifnya tidak layak disebut modern.

Keenam, orang modern punya kepercayaan dalam diri karena ada sesuatu yang bisa diperhitungkan atau *calculable* dan bukannya ditentukan oleh orang per orang ataupun nasib-nasiban. Para tiran dan diktator berikut fans-nya, serta mereka yang dipenjara oleh ramalan para dukun, tak memenuhi syarat menjadi orang modern.

Ketujuh, orang modern menghargai dirinya dan nilai orang lain. Artinya, jiwa budak dan suka memperbudak bertentangan dengan jiwa orang modern.

Kedelapan, orang modern punya keyakinan akan faedah ilmu pengetahuan dan teknologi, bukannya ramalan dan angan-angan kosong.

Terakhir, orang modern memiliki kepercayaan terhadap apa yang disebut *"distributive justice"* yakni hasil yang diperoleh semata-mata akibat jasa yang diberikan dan bukan oleh sebab-sebab lain. Mereka yang mendapatkan faedah semata-mata karena koneksi, relasi, hubungan keluarga, dan mereka yang memperoleh kemudahan serta fasilitas bukan dari hasil kerja keras, peras otak, sebenarnya tak ada kaitan sama sekali dengan orang modern, betapapun berkilau dan menterengnya mereka di mata lingkungan.

Uraian di atas menegaskan kembali bahwa jantung dari modernitas sesungguhnya bersifat idiil: ia merupakan sesuatu yang melekat pada cara kita berpikir, yang kemudian muncul dalam pandangan, sikap, dan perilaku atau tindakan

kita. la lebih ditentukan oleh peta mental atau paradigma seseorang.

Saya percaya bahwa orang modern tidak dilahirkan begitu saja. Karena semua ciri orang modern yang diutarakan Inkeles itu, satu per satu dapat dipelajari, dapat ditumbuH-kembangkan dan dibangun melalui pengetahuan, latihan, pendidikan, pengalaman dan pergulatan hidup. Dan dengan demikian setiap orang memiliki potensi untuk menjadi manusia modern.

Bagian II

TUJUH ORANG "GILA" YANG SUKSES

Dari Gubuk ke New York

Ia lahir di Gubuk, kota kecamatan kecil di Purwodadi, Jawa Tengah. Orangtuanya memiliki sebuah toko kelontong di dekat Mrapen, yang tak bisa disebut besar.

Kecintaannya pada karate membuatnya tak ingin masuk universitas. Setamat SMA di Semarang pada tahun 1979, ia menjadi pelatih karate di mana-mana. Karate menjadi nafkah hidupnya. Seorang pelatih yang melihat kesungguhan hatinya untuk belajar karate memberi nasihat, "Kalau mau jadi karateka jangan tanggung-tanggung. Belajar di tempat asalnya sana, Jepang."

Nasihat itu diterimanya, maka ia pun berangkat ke Tokyo pada tahun 1983- Cita-citanya cuma satu: menjadi pelatih karate yang andal dan hidup dari karate. Apalagi di Jepang pelatih karate menerima gaji besar.

Sebelum berhasil mencapai cita-citanya, untuk bertahan hidup ia rela menjadi tukang cuci piring di restoran. Lalu menjadi pembawa bundel-

bundel koran yang dijual di stasiun-stasiun kereta api bawah tanah, karena duitnya lebih banyak.

Pernikahannya dengan Neireida, pelatih karate asal Amerika di Negeri Sakura itu mengubah haluan hidupnya. "Harga diri saya sebagai laki-laki tidak bisa menerima bahwa gaji\saya lebih kecil dari istri saya," katanya terus terang. Dan ia mengajak istrinya pulang ke Gubuk, Purwodadi, dengan membawa 60 dolar AS di kantong.

Untuk menyenangkan Neireida, ia mengajak sang istri ke Bali. Tanpa maksud yang jelas, ia membeli kain tenun ikat dan batik. Semuanya barang bekas. la buatkan desain dan ia jahitkan menjadi pakaian jadi. Lalu mereka kembali ke Gubuk.

"Kalau kita hidup di New York, saya nggak mau kerja lagi. Sebab kesempatan baik saya di Tokyo hilang. Kamu yang cari makan, saya tinggal di rumah," demikian tanggapan istrinya ketika diajak ke New York. la pun menyanggupinya. Keteguhan hatinya untuk pergi ke New York setara dengan keteguhan yang membawanya ke Tokyo beberapa tahun sebelumnya.

November 1985 ia tiba di New York dan untuk sementara tinggal di rumah mertuanya. Ia hidup dengan menjual buku saku dan kaset-

kaset bekas di kaki lima. Pakaian desainnya dari tenun ikat dan batik bekas dijual di *flea market* (pasar kaget) di East Village, depan St. Mark.

Jualannya itu ternyata laku. "Pakaian yang modalnya 5 dolar bisa saya jual 15—20 dolar. Setelah dipakai untuk kebutuhan sehari-hari, saya masih punya sisa untuk pulang ke Indonesia ditambah modal 300 dolar (AS) yang saya pakai lagi untuk belanja di Bali," tuturnya dalam sebuah wawancara di Harian *Kompas*, tahun 1992.

Kusnadi, demikian namanya, tidak pernah mempersoalkan apakah ia berbakat atau tidak untuk berbisnis. Yang ia tahu adalah bahwa ia punya keyakinan kuat untuk dapat hidup di tempat yang diinginkannya, baik di Tokyo maupun di New York. Yang ia tahu adalah bahwa ia bersedia bekerja keras untuk mencari nafkah. Baik ketika di Tokyo maupun di New York, ia pernah menjadi tukang cuci piring di restoran. "Sebenarnya saya mau jadi pelayan di New York, tapi sayang bahasa Inggris saya nggak lancar," akunya. Ternyata penguasaan bahasa Inggris bukanlah determinan utama keberhasilannya.

la cepat beradaptasi dengan lingkungannya yang baru. Sewaktu menjadi pencuci piring di New York, ia hanya berjualan pada hari Sabtu dan Minggu. Dan setelah menelusuri jalanan

dengan naik bis, *subway* (kereta api bawah tanah), melihat-lihat kakilima, *flea market*, toko-toko pakaian, *department stores* di hampir seluruh kota, ia yakin dapat hidup dengan berjualan pakaian saja.

Maka Kusnadi pun mulai mengumpulkan modal. Selama sekitar 4 tahun ia menabung hasil mencuci piring di restoran pada hari Senin hingga Jumat dan hasil berjualan es krim keliling blok-blok di New York pada hari Sabtu-Minggu. Hasilnya lebih besar. Hanya dengan berjualan es krim, ia dapat mengumpulkan 600 dolar. Karena itu, ia kemudian bisa kembali belanja kain dan menjahitkan pakaian desainnya di Bali dengan modal 3.000 dolar AS.

Kusnadi juga belajar bahwa bagi orang New York khususnya dan orang AmerikS pada umumnya, uang bukan persoalan. "Asal ada kesan alamiah dan motif-motifnya sesuai dengan selera mereka. Warna-warnanya dekat dengan warna tanah. Warna kuning dan hijau tidak disukai. Kalau ini diperhatikan, maka harga tidak menjadi soal. Pernah satu setel pakaian yang saya tawarkan 40 dolar, orang tidak mau beli. Tapi ketika saya naikkan menjadi 200 dolar, malah laku. Terutama karena saya mengatakan bahwa ini adalah satu-satunya yang ada di dunia. Berbisnis di New

York juga harus memberikan kesan besar. Karena itu ketika masih tinggal di rumah mertua, bila ada telepon, saya dan Neireida selalu menjawab "Kusnadi Boutique". Kalau mereka tahu bahwa butik milik Kusnadi itu hanya rumah tinggal, milik mertua lagi, wah bisa hancur saya," katanya menyimpulkan pelajaran yang diperolehnya dari segmen pasar yang dilayaninya.

Sekalipun Neireida semula mengatakan tak mau bekerja lagi di New York, namun perjalanan menentukan lain. Karena tuntutan pentingnya memahami syarat dan prosedur ekspor-impor ke dan dari Amerika, Neireida kemudian menangani masalah ini. Hal itu semula terpaksa dilakukan karena Kusnadi tak bisa mengurus masalah pakaian jadi dan tenun ikat bekas seberat 70 kg yang ditahan pihak bea cukai Amerika. Mereka berdua harus mengumpulkan ribuan dolar untuk dapat menebusnya. Jadilah mereka partner bisnis, yang tetap bersama sekalipun memutuskan untuk mengakhiri ikatan perkawinan mereka dan bersiap membina keluarga baru dengan pasangan masing-masing (Kusnadi kemudian menikah dengan seorang gadis asal Indramayu yang pernah tinggal di Bandung). Neireida mengurus perizinan dan hubungan dengan butik-butik yang menjual tenun ikat mereka di Amerika dan Kanada.

Kini Kusnadi memiliki dua butik, di New York dan Los Angeles. la mendistribusikan produknya melalui 1.650 butik di Amerika dan Kanada. Semua proses produksi dilakukannya di Bali lalu di ekspor ke Amerika. Di salah satu butik langganannya di Beverly Hills, tempat para bintang Hollywood, ia bisa menjual sepotong pakaian seharga 6.000 dolar AS. Salah satu topi dari tenun ikat berlabel Kusnadi pernah dipakai Mick Jagger dan kelompoknya dalam suatu pertunjukan di California.

Omsetnya tahun 1991 senilai 1,2 juta dolar dan sekarang mungkin sudah melampaui 5 juta dolar AS. Jumlah yang luar biasa mengingat modal awalnya hanya 60 dolar.

Kusnadi mempekerjakan lebih dari 100 karyawan di Bali, tempat mereka rnendesain dan menjahit pakaian. la menghabiskan waktu sekitar dua bulan di Bali dan dua bulan berikutnya di Amerika. "Separuh dari yang bekerja di pabrik saya adalah kawan-kawan saya di Gubuk. Saya ajak ke Bali dengan keluarganya. Anak-anak mereka saya sekolahkan dan saya berjanji akan menyekolahkan mereka sampai universitas. Selebihnya dari pelosok-pelosok desa di Bali, yang namanya tidak akan dikenal para turis. Walaupun mereka hanya lulusan SD, namun kerja mereka

luar biasa. Saya juga punya dua rumah di dua desa terpencil di mana saya membuat batik. Kawan-kawan saya di sana ada 10 orang di tiap rumah," demikian Kusnadi menuturkan sumber daya manusia yang dimilikinya.

Ketika ditanya apakah ia merasa sudah berhasil dalam bisnisnya, Kusnadi mengatakan tidak tahu. la agaknya masih melakukan perjalanan "ke dalam dirinya" setelah gagal dalam perkawinan yang pertama. Yang jelas keyakinan pokok *(belief)* Kusnadi bahwa ia dapat hidup di New York dengan menjual baju telah terbukti benar.

Jika Anda adalah "anak kampung" yang "hanya" berijazah SMA, tidak memiliki modal usaha lebih dari 60 dolar dan tidak fasih berbahasa Inggris, Kusnadi mungkin dapat menjadi tokoh inspiratif. Walau tak harus menjadi Kusnadi yang lain, Anda dapat menempuh jalan menuju keberhasilan sesuai dengan pilihan keyakinan Anda sendiri, bukan? Semoga.

Sukses Si Tomboy

Pengalaman di sekap dalam kamar gelap selama berhari-hari oleh Petugas Laksusda (Pelaksana Khusus Komando Operasi Pemulihan Keamanan dan Ketertiban Daerah) dan kegagalan untuk mendapatkan surat kelakuan baik telah membuatnya memilih untuk berhenti sekolah. Waktu itu, tahun 1982, perempuan yang lahir 15 Januari 1965 ini, baru duduk di kelas dua SMAN I Yogyakarta. la pun dinyatakan *drop out.* Dan sebuah perjalanan hidup yang unik pun dimulai.

Selama sekitar delapan tahun ia pontang-panting kerja serabutan dan menghabiskan hidupnya di jalanan. la pernah berkejar-kejaran dengan petugas keamanan, bergulat dengan ombak dan karang, ikut mencari harta karun di Nusakambangan. Ganti usaha, ia keliling menembus belantara hutan Sumatera mencari sarang burung. Kadang dalam pencarian itu ia menyetir sendiri mobil truknya.

Tahun 1983, dengan modal RplOO.OOO ia membeli ikan di Parigandaran dan menjualnya sendiri ke mana-mana. Keuntungan dari modal awal itu ditambah hasil kerja serabutan lainnya terus diputar dan dikembangkan hingga bisa membeli ikan dalam jumlah banyak.

Dalam kurun waktu tersebut, hampir setiap subuh ia menunggui nelayan-nelayan yang pulang melaut, membeli ikan mereka, dan membawanya ke Jakarta dengan menyetir sendiri mobil truknya. Reny Sri Ayu Arman, yang pernah mewawancarainya, menulis, "Bahkan hal itu dilakukannya saat dia hamil hingga kandungannya berusia tujuh bulan" *(Kompas* Minggu, 16/8/98).

Perempuan *tomboy* yang tampil sederhana ini *(bercelana.jeans* atau celana pendek, kaos oblong, kemeja, jam tangan plastik murahan, topi pandan atau rajut, dan wajah yang nyaris polos tanpa *make up* dan perhiasan) adalah Presiden Direktur PT Andhika Samudra Internasional (ASI), pemegang merek Susi Brand. Lewat ASI ia mengekspor ikan, udang, lobster, dan produk-produk laut lainnya ke Jepang, Singapura, dan Hong Kong. Bahkan khusus lobster untuk Jepang, 46 persen impornya diiakukan ASI.

Itulah sebabnya ketika *Letter of Credit* (LC) Indonesia banyak ditolak di luar negeri, bulan

April 1998 ASI justru dengan mudah mendapatkan 200.000 dolar AS dari pemesannya di Jepang dalam bentuk *red dose LC.* Bulan Oktober sebelumnya ia telah mendapatkan pinjaman tanpa syarat sebesar 30 juta yen. Hal ini menunjukkan bahwa PT ASI sangat mandiri dan tidak di-»>l dikte oleh pemesannya. la justru lebih berperan dalam menentukan aturan main yang harus diikuti pemesannya.

Prestasi lain menyangkut kiprahnya untuk produk *non chemical treatment.* Semua produk yang diekspor (ikan, udang, lobster, dll.) hanya diolah secara tradisional: dicuci dengan air garam, disterilkan lalu dibekukan. Untuk peralatan hanya dicuci dengan air panas. Jepang yang terkenal sangat ketat dalam soal ini, semula menolak cara yang demikian. Namun ia berjuang untuk meyakinkan konsumennya dengan membav^a mereka meninjau pabriknya dan memberikan berbagai penjelasan argumentatif. Ia berhasil. Pengakuan internasional terhadap cara yang dilakukannya dipublikasikan berbagai media asing, di antaranya majalah perikanan terbesar di Negeri Kanguru, *Austasia Aquaculture* edisi 1996/ 1997. Puluhan kontainer yang dikirimnya ke Jepang tak satu pun ditolak.

Susi Pudjiastuti, demikian nama srikandi yang

satu ini, memiliki visi yang jelas tentang masa depan perusahaannya. 'Kalau Tuhan merestui, pada saat Susi berusia 40 tahun nanti, PT ASI akan *go public* dengan komposisi saham sebagai berikut: 30% untuk orang Jepang, 30% untuk dirinya, 2,5% dihibahkan untuk karyawan, dan sisanya untuk publik.

Visi yang jelas ini diimbangi pula dengan kecintaannya pada lingkungan dan kepedulian sosialnya yang tinggi. Untuk menciptakan industri yang *environment friendly,* Susi sedang membuat pembangkit tenaga listrik tenaga matahari, yang tak merusak lapisan ozon. Pepohonan, pabrik beratap rumbia, sebagian lantainya terbuat dari kayu, dan kolam ikan merupakan bukti komitmennya untuk membangun industri hijau. Setiap hari limbah pabriknya (kepala dan tulang sisa ikan) ditampung tukang kerupuk dan bakso. Disetiap ruangan terdapat tiga tempat sampah untuk sampah kering, basah, dan plastik. Tiap petang sampah yang bisa dibakar akan dibakar, sisanya dijadikan kompos. Sementara tanah-tanah kosong di sekitar rumah dan pabriknya dijadikan hutan bakau.

Kepedulian sosialnya dinyatakan dengan sesekali menyetir sendiri truknya bolak-balik mengangkut orang-orang kampung yang turun dari

gunung sekali setahun dan ingin menikmati keindahan pantai Pangandaran. Karena mereka tak punya uang, ia yang membayar tiket masuk mereka. Disamping itu para janda dan yatim piatu di sekitar PT ASI selalu kebagian "hadiah Lebaran" berupa 25 kg beras dan uang tunai*[1] Rp25.000 per keluarga, dengan memperhatikan, jumlah anggota keluarga tersebut.

Susi memang "tak mampu" menyelesaikan sekolah menengah atasnya di Yogya. Tapi ia mampu membuat pabriknya di Pangandaran, Ciamis, Jawa Barat, bergerak tanpa henti 24 jam sehari, 30 hari sebulan setahun penuh. Dan mungkin bila tahun 2005 tiba, saat ia menginjak umur ke-40, ia ingin memulai perjalanan yang lain dalam hidupnya (Bukankah *life begins at forty?).*

Untuk banyak orang, tak tamat sekojatr menengah berarti kiamat. Tapi bagi Susi, "kiamat" itu masih bisa diolah menjadi rahmat dan berkat.

Susi, Susi. Maukah engkau menjadi guru bagi putri-putri pertiwi?

Sukses Tanpa Sekolah

Anak kecil itu berlari-lari pulang ke rumahnya. Tangannya yang mungil memegang sepucuk surat dari guru sekolahnya. Di ambang pintu rumah ia berteriak, "Mama, Mama, ada surat dari Pak Guru". Ibunya, Nancy Elliot, mantan guru, menyambut anak bungsu dari tujuh bersaudara itu dengan ciuman dan pelukan penuh kasih sayang.

"Coba Mama lihat," ujarnya seraya membuka amplop surat dengan hati-hati. Tangannya gemetar saat matanya menelusuri kata demi kata yang terpampang jelas di hadapannya: "Anak ini terlalu bodoh untuk dididik. Kami mengembalikannya pada Anda. Mulai besok, ia tak perlu datang ke sekolah lagi."

"Ma, mengapa Mama menangis?" tanya si anak, penuh keluguan. Dengan cucuran air mata sang ibu meraih tubuh kecil itu, memeluknya sambil berkata, *"Thomas, I educate you my self."* Waktu itu, si anak berusia 7 tahun, dan baru tiga

bulan mengecap pendidikan formal di sekolah. Dan ia memang tak pernah masuk sekolah lagi.

Ketika usianya 12 tahun, anak yang dipanggil Thomas itu menjadi penjual kue, koran, kacang, dan permen di kereta api. la pernah ditampar kondektur, sehingga pendengarannya (telinga) rusak dan dilarang bekerja di kereta api.

Sungguh sulit dibayangkan bahwa anak yang "terlalu bodoh", *drop-out* Sekolah Dasar, dan sempat menjadi pedagang asongan itu, kemudian mencantumkan namanya dalam deretan ilmuwan paling terkemuka di muka bumi. Tidak kurang dari 3-000 penemuan dicatat atas namanya, atau atas nama orang-orang yang bekerja dengannya.

Dialah Thomas Alva Edison. Penemuan-penemuan seperti laboratorium riset untuk industri, stasiun tenaga listrik, sistem distribusi Kstrik, fonograf (kemudian dikembangkan menjadi tape-recorder), kinetograf (kamera film), kinetoskop (proyektor film), lokomotif listrik, mikrofon dan pengeras suara, adalah beberapa contoh yang selalu dikaitkan dengan nama Edison. Apakah Edison menjadi cerdas secara ajaib, sehingga ia menjadi tokoh yang berhasil? Ternyata tidak.

Meskipun ia sangat gemar membaca, dan memiliki kemampuan yang luar biasa dalam berkonsentrasi sedemikian rupa, sehingga melupakan

semua hal di luar subyek yang sedang diselidikinya, Edison juga seorahg pelupa berat. Mungkin sulit dipercaya ketika suatu hari, saat masih asyik memusatkan pikirannya untuk memecahkan sebuah masalah ilmiah, Edison pergi ke kas negara untuk membayar pajak. la harus berdiri cukup lama, sebelum akhirnya mendapat giliran. Dan ketika gilirannya tiba, ia lupa narnanya sendiri. Salah seorang tetangga, setelah mengetahui betapa ia kebingungan, mengingatkan bahwa namanya adalah Thomas Alva Edison.

Masih ada cerita lain yang tak kalah menarik. Suatu pagi, setelah semalam suntuk bekerja di laboratorium, Edison menantikan sarapannya. Mungkin karena terlalu lelah, ia tertidur di meja makan. Salah seorang asistennya, yang baru saja selesai makan ham dan telur, ingin mempermainkan dirinya. Ia meletakkan piring-piring dan cangkir kosong di meja Edison. Beberapa menit kemudian, Edison bangun, mengusap matanya dan melihat piring dan cangkir kosong. Ia berpikir sebentar, lalu menyimpulkan bahwa tentunya ia sudah sarapan sebelum tertidur. la lalu menjauhkan diri dari meja makan dan mulai bekerja lagi. Thomas Edison tak akan pernah tahu duduk perkara yang sebenarnya, jika asisten-asistennya tidak tertawa terbahak-bahak.

Jadi, Thomas Alva Edison bukanlah seorang jenius dalam arti yang dibayangkan banyak orang. Namun terbukti bahwa ia sukses luar biasa. Dalam usia belasan tahun, ia dapat membuat beberapa peralatan mesin cetak telegrafis yang dijualnya seharga US$40.000. Pada usia *2$* tahun, ia mendirikan laboratorium riset untuk industri. Dalam waktu 13 bulan, ia mencatatkan 400 macam penemuan.

Saya kira Edison benar, ketika ia mengatakan bahwa orang bisa berhasil bila memiliki 1 % inspirasi (ide yang hebat) dan 99% perspirasi (keringat alias kerja keras). Sayang, saya tak pernah berhasil menemukan, berapa harga keringat seorang Edison, yang meninggal di West Orange, New York, 18 Oktober 1931, dalam usia 84 tahun. Anda tahu?

Sukses Tukang Semir

Jika faktor penentu sukses adalah keluarga atau garis keturunan, orang ini seharusnya gagal total. Andai faktor penentu sukses adalah pendidikan tinggi, ia pun tidak berpeluang untuk berhasil. Lalu apa yang membuatnya berhasil kemudian?

la lahir di Detroit, 1 November 1928. Kedua orangtuanya, yang berasal dari Sicilia, tidak mengenal pendidikan dan amat miskin. Tak ada pekerjaan tetap yang dilakukan ayahnya untuk memastikan kelangsungan hidup mereka. Bahkan lebih parah lagi, ayahnya sangat "ringan tangan" terhadap anak-anaknya. Kehidupan yang berat telah merusak jiwanya. la sering memukuli anaknya, dan baru berhenti bila bagian tubuh si anak mengeluarkan darah atau lebam-lebam. Bagi sang ayah, ia adalah anak pembawa sial, kurang ajar, tak tahu untung, dan seterusnya. Minuman keras dan judi adalah tempat pelarian orangtua yang malang ini.

Beruntung ia mempunyai seorang ibu, yang

sekalipun tak berpendidikan namun memiliki rasa kasih yang besar. Setelah dipukuli dan dicaci maki ayahnya, anak malang ini akan dihibur oleh ibunya. Sambil membersihkan bekas luka akibat pukulan dengan air hangat, ibunya selalu membisikkan kata-kata pembangkit semangat-. "Jangan dengarkan kata-kata ayahmu, Nak. Kamu bukan anak kurang ajar. Kamu anak Ibu yang pintar. Suatu hari kelak kamu akan berhasil dan dikenal orang," ujar Ibunya meramalkan masa depan bocah kecil itu.

Ketika masih di sekolah dasar, anak ini mencoba meringankan beban orangtuanya dengan bekerja serabutan. la menjadi penyemir sepatu, menjajakan koran dijalanan, mencuci pakaian orang, atau buruh kontraktor. la juga pernah mencoba menjadi "bajingan cilik" yang kemudian tertangkap dan dimasukkan ke penjara arjak-anak nakal.

Gagal menjadi "mafioso kecil", ia kemudian mencoba mendapatkan pekerjaan yang haial. Sayangnya, karena tak punya pendidikan yang baik—ia *drop out* dari sekolah menengah, ia tak punya banyak pilihan. Rekornya tak tanggung-tanggung, dipecat dari lebih 40 pekerjaan karena sikapnya yang buruk. Ketika diterima di Angkatan Darat Amerika pun, ia hanya mampu bertahan

selama 97 hari, dan akhirnya dikeluarkan juga.

la sering teringat kata-kata ayahnya. "Mungkin ayah benar. Aku ini pembawa sial, anak kurang ajar yang tak bisa bekerja dengan baik," pikirnya meratapi nasib.

Lelaki berusia 35 tahun tanpa pekerjaan ini suatu hari mendengar istrinya berkata, "Joe, di rumah ini tidak ada makanan. Anak kita tak punya makanan untuk hari ini. Lakukanlah sesuatu".

Waktu itu salju turun setebal lutut di luar rumah. Dibalut kekalutan dan rasa frustasi bercampur rasa tanggung jawab sebagai kepala keluarga, ia keluar dari rumah dengan satu tekad bulat, "Aku tak akan kembali ke rumah hari ini tanpa membawa makanan."

Tekad itu membawanya ke sebuah *showroom* Chevrolet. Dan di malam hari ia berhasil membawa pulang makanan untuk keluarganya. Usianya 35 tahun dan kariernya sebagai wiraniaga otomotif baru dimulai. Masih mungkinkah ia berhasil?

Tahun pertama ia menjual 267 unit Chevrolet. Tahun berikutnya naik menjadi 307 unit. Lalu 343 unit pada tahun ketiga. Tahun keempat ia menjual 614 unit mobil. Dan sejak tahun 1966 itu namanya tercatat sebagai wiraniaga otomotif nomor satu dunia menurut *Guinness Book of Records.*

"Nubuat" ibunya menjadi kenyataan. la anak pintar yang dikenal orang. Semua kata-kata ayahnya ternyata salah. Tekadnya makin bulat untuk membuktikan bahwa, "aku bukan anak bodoh, bukan pembawa sial, bukan anak kurang ajar. Aku anak pintar dan dunia akan mengerjM namaku seperti kata Ibu."

Prestasi sebagai wiraniaga nomor wahid itu dipertahankannya secara konsisten selama hampir 12 tahun. Penjualan tahunan terbanyak dilakukannya pada 1973, 1.425 unit mobil dijualnya sendiri. Dalam satu bulan ia pernah menjual 174 unit mobil. Rekor penjualan harian terbanyak adalah 18 unit mobil. Selama 15 tahun berkarier (1963-1977), ia telah menjual 13.001 unit mobil, atau rata-rata menjual 6 unit mobil per hari (jumlah ini adalah target penjualan per- bulan untuk wiraniaga otomotif di Indonesia sebejum krisis ekonomi 1997). Penghasilannya di atas 200.000 dolar Amerika per tahun, jumlah yang tidak sedikit pada waktu itu.

la akhirnya menerima berbagai penghargaan, di antaranya adalah: *The Golden Plate Award* dari American Academy of Achievement dan Dr. Norman Vincent Peale menominasikan dirinya untuk menerima *Horatio Alger Award*, penghargaan bagi orang Amerika yang terbukti berhasil

melepaskan diri dari belenggu kemiskinan dan menjadi tokoh masya'rakat.

Setelah menggantungkan "sales-kit" tahun 1977, ia kemudian dikenal sebagai pembicara dan penceramah motivasional. Dibantu Stanley H. Brown, Robert Casemore dan Robert L. Shook, ia menuliskan kisah-kisah suksesnya melalui buku *How to Sell Anything to Anybody* (1977), *How to Sell Your-self* (1979), dan *How to Close Every Sales* (1989). la juga menuturkan kiat-kiat suksesnya melalui kaset-kaset dan video.

Namanya adalah Joe Girard. Tahun 1992 ia berbicara dalam seminar wiraniaga di Hotel Hilton, Jakarta. Setelah itu ia diundang kembali sebagai pembicara utama dalam *Achievers Congres* di Indonesia tahun 1996. Menurut panitia pengundang, honor bicaranya US$2,000 per jam atau US$10,000 per hari.

Orangtua miskin dan pengangguran, penjara anak-anak nakal, *drop out* dari sekolah, dipecat 40 kali lebih, dan usia yang tak muda lagi untuk memulai sebuah karier, semuanya tak mampu membelenggu Joe. la, mengutip judul buku Frank Bettger, meretas belenggu kegagalan dan meraih sukses dalam penjualan.

Maukah kita melepaskan diri dari belenggu-belenggu kegagalan kita sendiri?

Sukses Tukang Pos

Banyak anak yang "gila" komik di dunia ini. Kesenangan anak terhadap komik melintasi batas negara, ras, dan agama. Namun tak banyak anak yang kemudian berhasil mengembangkan kecintaan terhadap komik menjadi sebuah usaha yang menghasilkan kekayaan berlimpah ruah. Steve Geppi adalah salah satu—untuk saya bahkan satu-satunya—jutawan Amerika yang membangun kerajaan bisnis d.alam bidang distribusi komik.

Steve bukanlah orang yang luar biasa. la b.u-kan putra mahkota konglomerat, bukan anak jenius yang selalu lulus *cum laude* seperti Habibie, bukan ahli waris kerajaan, dan bukan pula anak senator ternama di negeri impian itu. Pekerjaan pertamanya adalah tukang sortir buku-buku komik di belakang sebuah toko minuman keras. Waktu itu usianya masih 9 tahun. Pada usia 10 Steve bekerja mengurusi pengembalian pajak bagi tetangganya. Ayahnya tak memiliki pekerjaan

yang jelas. Dan pada usia 13 tahun ia *drop out* dari sekolah. Selama s'atu tahun ia bekerja sebagai pengawas anak-anak yang membolos sekolah.

Steve menikah pada usia belia, 19 tahun. Saat itu ia memerlukan pekerjaan tetap untuk memberi nafkah pada keluarganya. Ia mengikuti test masuk sebagai *mailman* (tukang pos) dan mendapatkan bayaran kurang lebih Rp6.000 per jam. la bekerja dari pukul 6 pagi hingga pukul 14.30 siang hari, mengantarkan surat-surat. Terkadang ia bekerja lembur menggantikan petugas yang absen. Dalam lima tahun gajinya naik lima kali lipat, menjadi sekitar RplS.OOO per jam.

Tahun 1972, Steve mendapat ide bisnis secara tak sengaja. Waktu itu ia melihat seorang keponakannya sedang membaca komik *Batman.* Sudah lama ia tak menyentuh komik. Namun Georgie Kues, sang keponakan itu membangkitkan kembali kecintaannya pada komik. la menyadari bahwa pasti ada orang dewasa yang merasakan hal serupa bila melihat komik kesukaan mereka di waktu kecil.

Steve lalu membeli sekeranjang komik bekas dari seorang wanita dalam perjalanannya mengantar surat-surat. Kemudian ia menghabiskan akhir pekannya untuk menyaksikan pameran

komik, membeli dan menjualnya kembali kepada penggemar lainnya.

Tahun 1974, usianya sekitar 26 tahun, Steve memutuskan untuk berhenti sebagai tukang pos dan membuka toko komik. Rekan-rekannya menertawakan keinginan Steve dan mengatakan-bahwa ia pasti kembali setelah dua bulan. Tapi mereka tidak pernah melihat Steve mengantar surat lagi sejak saat itu.

Toko pertama yang diberinya nama *Geppi's Comic World,* digelar di *basement* sebuah toko reparasi televisi. Dan para pelanggannya kemudian menyarankan agar harga komik lama tidak dijual murah, sebab orang yang mencari komik tua tidak akan mempersoalkan masalah harga komik yang diinginkannya. Tak ada yang. menyangka bahwa saran sederhana itu kelak-akan membuat Steve menangguk keuntungan besar.

Steve kemudian mengadakan perjalanan panjang mengumpulkan komik bekas dan menyusunnya dalam berbagai kategori. la menginvestasikan uang sekitar Rp6.000.000 untuk mengumpulkan komik dan ditemani mobil van merek Ford ia melakukan perjalanan menelusuri jalan-jalan di Pensylvania.

Tanpa menyadari sepenuhnya apa yang dilakukannya waktu itu, Steve sebenarnya menjadi

salah satu perintis bisnis komik eceran di Maryland. Industri komik masih terhitung baru waktu itu.

Tahun 1982, Steve telah memiliki 4 toko komik, termasuk toko komik di daerah turis, Harborplace, Baltimore. Tak lama setelah itu ia mendirikan jaringan distributor komik, Diamond Comic Distributors. Setiap tahun pertumbuhan Diamond sekitar 40%. Pada waktu yang hampir bersamaan, ia merekrut orang-orang profesional untuk mengontrol bisnisnya.

Dewasa ini Diamond memiliki 27 gudang di Amerika, Kanada, dan Inggris, dan mempekerjakan 900-an karyawan. Steve menggunakan kecanggihan teknologi informasi untuk memudahkan pelanggannya melakukan pemesanan ulang secara cepat dan memiliki jaringan distribusi seperti bisnis makanan eceran dengan segala mata rantai bisnisnya.

Di Amerika, melalui Diamond Steve menguasai 45% pangsa pasar dalam bisnis komik eceran. Tahun 1987 total penjualannya baru mencapai sekitar Rp38 milyar, dan melonjak menjadi Rp280 milyar pada tahun 1992. Tahun berikutnya total penjualan mencatat angka tak kurang dari Rp450 milyar, dan tahun 1994 melewati angka Rp500 milyar. (Semua angka dalam

tulisan ini dihitung dengan asumsi nilai tukar Rp2.500 per US dolar).

Steve Geppi adalah contoh bagaimana sebuah mimpi yang tak terlalu jelas pada awalnya, kemudian menjadi kenyataan. la menjadi rnilyarder tanpa modal besar dan tanpa pendidikan yang berarti.

Menurut orang-orang dekatnya, kunci keberhasilan Mr. Geppi adalah visi bisnis yang luar biasa, keberanian mengambil risiko, dan keterampilan untuk menarik minat dan simpati setiap orang yang ditemuinya. Disamping itu bisa disimpulkan juga bahwa Mr. Geppi adalah seorang yang sangat memperhatikan masukan dari pelanggannya, rendah hati, mau belajar, dan tidak pernah merasa terlambat untuk mulai melakukan sesuatu.

Saat ini Mr. Geppi tidak lagi menge"ndarai mobil Fordnya yang tua. la mengendarai sedan Lexus, mobil paling mewah yang diproduksi Toyota Motor Corporation. Dalam sejarah Amerika, ia adalah satu-satunya tukang pos yang berhasil menjadi milyarder.

Indonesia memiliki puluhan juta anak. Sebuah pasar yang luar biasa potensial. Dan anak-anak itu akan lebih bahagia bila ada "Geppi-Geppi" Indonesia yang memastikan mereka selalu men-

dapatkan komik yang mereka inginkan. Belum termasuk para orangtlia yang juga memiliki komik-komik favorit yang jika dimungkinkan ingin mereka koleksi untuk mengenang masa-masa bahagia waktu kecil.

Apakah Anda berminat untuk melayani kebutuhan ini?

Sukses Jongos Kantor

Pendidikan formalnya berakhir di bangku sekolah menengah atas. Pekerjaan yang pertama adalah sebagai pekerja sosial di Salvation Army—organisasi keagamaan yang memiliki banyak rumah yatim piatu di banyak negara. Usianya 18 tahun waktu itu. Dan dua tahun berikutnya ia terdaftar sebagai jongos kantor *(office boy* atau *janitor)* di sebuah gedung di kota Glendale yang terletak di antara Los Angeles dan Orange Country, negara b'agian California, Amerika Serikat.

Siapa nyana, pada usia sekitar 25 tahun, ia kemudian menjadi begitu terkenal bahkan dipuja masyarakat luas. Dari seorang pemuda kurang pendidikan yang punya masalah dengan berat badan, dalam waktu kurang dari satu dekade, ia telah mentransformasikan hidupnya secara luar biasa. la menjadi figur orang yang sukses, sehat, sejahtera, dan bahagia.

la tampil dalam berbagai program televisi, memberi nasihat kepada banyak orang: pemimpin sebuah negara (termasuk kemudian Bill Clinton), para gubernur negara bagian, para senator, pimpinan perusahaan, bahkan sampai orang-orang yang sakit fisik maupun mental.

Ia berdiskusi dengan para ahli diet, melatih para eksekutif perusahaan, bekerja bersama para atlit dan anak-anak cacat *(learning-disable kids).* Dan setelah pekerjaannya selesai, ia terbang dengan jet pribadinya menuju San Diego. Di sana ia menghabiskan waktunya bersama istri dan keempat anaknya di sebuah rumah semegah istana yang menghadap ke Lautan Pasifik—sementara beberapa tahun sebelumnya ia hanyalah bujangan miskin yang kelebihan berat badan dan tak punya pekerjaan yang membanggakan.

Ia diundang untuk berbicara dalam berbagai forum nasional, bahkan internasional. Jika panitia yang mengundangnya dalam sebuah seminar mengharapkan kehadiran 2.000 peserta, maka di gedung yang berkapasitas 5.000 orang, mereka yang datang tak kurang dari 7.000 orang. Semuanya seakan berlomba untuk melihat, mendengarkan, dan menikmati ceramahnya. Jalanan di sekitar gedung itu akan macet total sepanjang satu mil. Dan ratusan orang berebutan untuk dapat menyentuh tangannya atau mencoba

memberikan pelukan penuh kasih sayang tulus. Semua itu merupakan ekspresi dari rasa terima kasih yang besar kepada tokoh muda yang telah memberikan nasihat kepada mereka, yang nasihatnya telah berdampak positif luar biasa bagi kehidupan mereka sehari-hari.

la memang bagaikan anak kampung yang berhasil menjadi pangeran dalam dongeng-dongeng H.C. Andersen. Pada awal kiprahnya dalam memberikan seminar-seminar dan kursus-kursus *psychology of motivation and achievement* ia ditertawakan, diejek, dan dikririk. Para profesor dan doktor psikologi mempertanyakan kredibilitasnya. Namun hanya dalam waktu sekitar 7 tahun, ia telah diakui luas sebagai orang yang kompeten, Beberapa pakar yang memiliki otoritas akademis bahkan berguru kepadanya tanpa rasa malii.

Kredibilitas orang muda yang lahir di awal tahun 60-an ini makin kukuh ketika ia mendirikan sembilan perusahaan dan menulis dua buku *national best seller* di Amerika, yang tebalnya lebih dari 400 halaman. Para penulis dan tokoh terkemuka di Amerika memberikan pujian luar biasa pada karya tulis lulusan SMA ini. Kata pengantar bukunya di ditulis oleh Dr. Kenneth Blanchard (termahsyur lewat *One Minute Manager),* Sir Jason Winters (penulis *Killing Cancer),*

Dr. Frederick L. Covan, Psikolog Kepala di Rumah Sakit Bellevue di kota New York. Pujian tertulis untuk karyanya disampaikan oleh Dr. Barbara De Angelis, Charles Givens, Pat Riley, Dr. Stephen R. Covey (semuanya penulis buku *best-seller* di tingkat nasional dan internasional), Martin Sheen (bintang film), Peter Guber (Direktur Utama dan CEO, Sony Picture), dan Scott DeGarmo (Editor-in-Chief and Publisher, *Success Magazine).*

Dalam waktu sekitar 5 tahun, buku pertamanya berjudul *Unlimited Power,* telah diterjemahkan ke dalam sebelas bahasa. Dan selama 10 tahun terakhir, lebih dari satu juta orang telah mendengarkan kaset-kaset, video-video, dan membaca buku-bukunya di seluruh dunia. Belum termasuk lebih dari 250.000 orang yang dilayaninya melalui konseling pribadi, seminar, latihan, lokakarya, dst. Dalam daftar "pelanggannya" tercatat, antara lain para senator anggota kongres, presiden perusahaan dan negara, para manajer, ibu rumah tangga, wiraniaga, akuntan, ahli hukum, konselor, psikiater, atlit profesional, dan doktor berbagai disiplin ilmu. Juga orang-orang sakit mental, mereka yang mengalami depresi, orang-orang berpkepribadian ganda atau mereka yang merasa tidak memiliki kepribadian sama sekali.

Orang muda yang menulis *Awaken the Giant Within* pada tahun 1991 ini, mengembangkan apa yang populer dengan sebutan *Neuro-Linguistic Programming* (NLP) yang kemudian direvisinya menjadi *Neuro-Associative Conditioning* (NAC). Suatu konsep yang baru dikenal pada awal ta%. hun 70-an berkat jasa Richard Bandler dan John Grinder.

NLP atau NAC mengasumsikan bahwa untuk menjadi manusia unggul, seseorang harus memiliki contoh atau teladan atau model untuk ditiru. Bila seseorang yang mempunyai masalah dengan berat badan dan ingin menjadi lebih langsing misalnya, maka ia perlu mencari sebuah model yang tepat. Kemudian mempelajari apa yang mereka makan, bagaimana mereka makan, apa yang mereka pikirkan, apa yang rfiereka yakini, lalu tirulah. Teladan atau mbdef yang dimaksud tidak harus "nyata", tetapi bisa juga imajiner—dalam arti tokoh tersebut telah lama wafat.

NAC adalah kunci sukses orang muda ini. Dan namanya adalah Anthony Robbins. Dapatkah ia ditiru?

Sukses Melalui Kegagalan

Inilah kisah seorang anak manusia, yang dilahirkan tahun 1809; yang diusir bersama keluarganya dari tanah milik mereka ketika usianya baru 7 tahun; kemudian ditinggal mati ibunya saat masih berusia 9 tahun; yang pada usia 22 tahun sempat bekerja sebagai staf administrasi sebuah toko, namun akhirnya dipecat; yang terjerat utang dari bisnisnya yang bangkrut pada tahun berikutnya—ia memerlukan waktu sekitar 17 tahun untuk melunasi utangnya itu.

Inilah kisah seorang anak manusia, yang "nekad" mencalonkan diri sebagai anggota legislatif, dan gagal; yang mencoba berbisnis lagi dan bangkrut untuk kedua kalinya; yang pada usia 25 tahun ditinggal mati kekasih (Ann Rutledge) yang sangat dicintainya; yang mengalami penolakan cinta pada kesempatan kedua.

Inilah kisah seorang anak manusia, yang pada usia 29—31 tahun dua kali mencalonkan diri se-

bagai anggota legislatif, dan dua-duanya berakhir dengan kegagalan; yang akhirnya menikahi Mary Todd pada usia 33 dan kemudian banyak mengalami penderitaan dalam perkawinannya; yang gagal menjadi anggota kongres pada usia 34 dan 39; yang ditinggal mati ketiga anaknya (satu berusia 4 tahun, dan yang lainnya tidak sempat melewati ulang tahun mereka yang ke-18).

Inilah kisah anak manusia, yang mengalami penolakan ketika melamar ke US Land Office; yang kalah dalam pemilihan anggota senat pada usia 45 tahun; yang menjadi calon Presiden Amerika pada usia 47 tahun dan kalah; yang kalah lagi dalam pemilihan calon anggota senat 2 tahun berikutnya. Inilah kisah anak manusia, yang pada usia ke-51 akhirnya terpilih sebagai Presiden Amerika Serikat.

Tidaklah diragukan bahwa manusia yang satu ini mengenal dan memahami benar apa makna kegagalan dan penderitaan karena ditinggal orang yang dicintai (ibu, kekasih, dan anak-anak), dipecat dari pekerjaan, terjerat utang dan gagal menjadi praktisi bisnis, gagal menjadi anggota kongres, gagal menjadi anggota badan legislatif, gagal menjadi senator berulang kali, gagal menjadi presiden pada kesempatan pertama. Untuk sebagian orang hal-hal semacam itu da-

pat mengantar mereka ke rumah sakit jiwa, atau memberikan alasan kuat untuk bunuh diri.

Namun orang ini bertahan. la tidak melakukan tindakan bodoh, tidak dipenjarakan oleh rasa frustrasi. Manusia yang satu ini memiliki pandangan yang unik mengenai kegagalan. la pernah berkata: *"Tidak pent ing berapa kali Anda gagal, yang pent ing berapa kali Anda bangkit"*. Dan perjalanan hidupnya adalah proses kebangkitan dari kegagalan berantai.

Potret wajah manusia yang satu ini dikenal dalam sejarah umat manusia, tidak saja di negeri yang pernah dipimpinnya—yang kemudian menjadi negara adi kuasa dan cenderung bertindak sebagai "polisi dunia" dewasa ini—tetapi juga di berbagai pelosok bumi. Wajahnya yang "keras" karena benturan penderitaan itu terpampang dalam dolar-dolar Amerika.

Itulah kisah singkat seorang anak manusia bernama Abraham Lincoln, yang terpilih menjadi Presiden Amerika Serikat pada tahun I860. Sebuah kisah tentang kefanaan dunia. Kisah tentang perjuangan melepaskan diri dari belenggu kegagalan dan merengkuh keberhasilan yang juga sementara sifatnya. la seolah menjadi peringatan bahwa—seperti judul salah satu novel Sidney Sheldon—*nothing lasts forever,* tiada yang abadi.

Kegagalan pun tidak. Sebab kegagalan dalam kehidupan Lincoln hanyalah keberhasilan yang tertunda.

Tidak penting berapa kali Anda gagal, yang penting berapa kali Anda bangkit! Adakah kisahnya memberikan inspirasi bagi Anda?

Bagian III

MEMBANGKITKAN ROH KEBERHASILAN

Jadilah Proaktif

"Kualitas kehidupan kita 10% ditentukan oleh apa yang terjadi pada diri kita, dan 90% ditentukan oleh bagaimana kita menanggapi kejadian-kejadian tersebut."

Dalam literatur manajemen dan *self development* yang ditulis sejak awal tahun 90-an istilah proaktif makin banyak digunakan. Secara agak khusus istilah proaktif "menggeser" kata inisiatif, karena memiliki pengertian yang lebih kaya, lebih lengkap, lebih luas, lebih dalam.

Menurut Stephen Covey, salah seorang tokoh yang mempopulerkan istilah ini, proaktif didefinisikan sebagai *kekuasaan, kebebasan, dan kemampuan untuk memilih respons-respons kita terhadap apa yang terjadilmenimpa diri kita berdasarkan nilai-nilai yang kita anut.* Lawan kata proaktif adalah reaktif, yakni ketidakberdayaan dan ketidakbebasan serta ketidakmampuan memilih respons terhadap apa yang terjadi pada dirinya dan/atau ketidakjelasan mengenai nilai-nilai yang kita anut.

Seseorang dikatakan proaktif apabila ia mengambil inisiatif untuk bertindak, berpikir positif terhadap apa yang telah terjadi, dan menerima tanggung jawab atas tindakannya. Sementara orang reaktif tidak berinisiatif, berpikir negatif, dan menolak tanggung jawab—karena merasa bahwa pihak atau hal lain di luar dirinyalah yang bertanggung jawab (baca: selalu mencari kambing hitam).

Meski secara teoritis manusia proaktif dan manusia reaktif dapat dibedakan secara gamblang, namun dalam kehidupan sehari-hari pembedaan tersebut tidak mudah dilakukan. Hal ini terutama disebabkan karena tidak seorang pun dapat dikatakan proaktif 100% atau reaktif 100%. Atau tidak seorang pun yang dapat mengklaim bahwa responsnya selalu proaktif atau reaktif rrfelulu, sepanjang waktu, 24 jam sehari, 7 hari seminggu, nonstop. Mereka yang 100% proaktif mungkin malaikat (bukan manusia) dan mereka yang 100% reaktif adalah binatang (juga bukan manusia).

Dalam sejarah, orang-orang yang disebut proaktif (misalnya: Mahatma Gandhi, Abraham Lincoln, Bung Karno, Victor Frankl, Nelson Mandela, dll.) sesungguhnya lebih tepat disebut sebagai orang-orang yang memiliki proaktivitas

tinggi. Mereka memberikan respons-respons proaktif dalam banyak - aspek kehidupan mereka (ekstensitasnya) dengan kualitas tinggi (intensitasnya). Artinya, dari 10 kejadian yang menimpa hidup mereka, 9 di antaranya ditanggapi secara proaktif.

Meminjam konsep Covey, mereka yang disebut proaktif itu dapat memiliki proaktivitas tinggi karena mengembangkan karunia-karunia Tuhan yang diberikan secara khusus kepada manusia, yakni: kesadaran diri, had nurani, kehendak bebas, dan daya imajinasi kreatif.

Kesadaran diri adalah kemampuan kita untuk mengambil jarak terhadap diri sendiri dan menelaah pemikiran kita, motif-motif kita, sejarah kita, naskah hidup kita, maupun kebiasaan dan kecenderungan kita—melepas "kaca mata" kita dan melihatnya. Kesadaran diri merupakan fokus dari gerakan penyembuhan, psikoanalisis (Sigmund Freud, dkk.), dan lebih-lebih psikoterapi (Victor Frankl, dkk.).

Hati nurani menghubungkan kita dengan kearifan jaman dan kebijaksanaan hati, merenungkan prinsip dan praktek, memahami bakat-bakat dan menentukan misi hidup kita. Hati nurani merupakan fokus agama, kepercayaan terhadap Tuhan Yang Maha Esa, moralitas, dan etika.

Kehendak bebas adalah kemampuan untuk bertindak atau memilih tindakan, kemampuan memberikan tanggapan berdasarkan kesadaran diri, hati nurani, dan visi kita. Kehendak bebas merupakan fokus pendekatan kekuatan kehendak —di mana ada kemauan di situ ada jalan, tiada. derita tiada prestasi *(no pain no gain).*

Imajinasi kreatif adalah kemampuan untuk meneropong keadaan di masa yang akan datang, untuk menciptakan sesuatu dalam benak kita, dan memecahkan masalah secara sinergetik. Imajinasi kreatif adalah fokus dari gerakan visualisasi dan kekuatan pikiran—*positive thinking* (Vincent Peale, dkk.), *possibility thinking* (Robert Schuller, dkk.), *lateral thinking* (Edward de Bono), *psycho-cybernetics* (Maxwell Malzt), *Neum-Linguistic ProgrammingfNLP* yang kemudian dfrevisi menjadi *Neuro-Associated Conditioning!^A.^.* (Anthony Robbins, dkk.), dsb.

Empat hal tersebut di atas merupakan karunia Tuhan yang diberikan kepada manusia agar manusia dapat mengalami kepenuhannya sebagai manusia ciptaan Tuhan. Binatang tidak memiliki hal-hal tersebut. Karenanya tidak ada respons kambing, anjing atau monyet sekalipun yang dapat disebut proaktif. Binatang diciptakan sebagai makhluk yang reaktif. Mereka tidak memiliki

kesadaran diri (bahwa mereka ada di sini dan kini), tak punya hati nurani (benar salah, etis dan tak etis tak pernah mereka pikirkan), tak memiliki kekuatan kehendak dan tak mampu berimajinasi secara kreatif (tak dapat berkhayal dan melamun).

Orang reaktif menggunakan bahasa yang berbeda dengan orang yang proaktif. Orang reaktif sering mengatakan, misalnya: "Tak ada yang bisa saya lakukan", "Begitulah saya", "la membuat saya sangat marah", "Saya harus ...", atau "Hanya jika____, saya akan___".

Orang proaktif lebih suka menggunakan ungkapan seperti: "Mari kita lihat alternatif-alternatif yang ada", "Saya dapat memilih pendekatan yang berbeda", "Saya lebih suka", "Saya akan ...", dst.

Uraian Covey memiliki persamaan dengan apa yang disinggung oleh M. Scott Peck dalam bukunya *The Road Less Travelled* (1985). Dalam bab mengenai disiplin, sebagai sarana, teknik, dan cara menghadapi penderitaan hidup yang konstruktif, Peck menjelaskan empat unsur disiplin: menunda kepuasan *(delaying gratification),* menerima tanggung jawab *(acceptance ofresponsibility),* menjunjung tinggi kebenaran *(dedication to the truth or reality),* dan menyeimbangkan *(balancing).* Hanya dengan menjalani disiplin,

menurut Peck, orang bertumbuh menjadi dewasa secara mental dan spiritual.

Dalam uraian mengenai *acceptance of responsibility*, Scott Peck memberikan contoh-contoh mengenai mereka yang tidak sehat-jiwa, yakni mereka yang *neurosis* dan yang mengalami *chap-, acter disorder.*

Orang-orang *neurosis* dikenali dengan ungkapan-ungkapannya, seperti: "Saya seharusnya", atau "Saya mestinya", atau "Saya seharusnya tidak". Mereka cenderung untuk menyalahkan diri sendiri dan menyesali diri secara berlebihan.

Mereka yang mengidap *character disorder* (sakit jiwa?), berkata, "Saya tidak mampu", atau "Saya dulu tidak bisa", atau "Saya terpaksa", "Saya harus". Orang-orang ini melihat dunia luarlah yang bertanggung jawab, orang lain atau lingkungan sekitarlah yang memaksa mereka berbuar demikian.

Ungkapan reaktif menunjukkan gejala yang disebut Peck sebagai *neurosis* maupun *character disorder*. Keduanya menunjukkan ketidakmatangan jiwa dan spiritual. Keduanya menjadi akar penyebab keinginan bunuh diri pasien-pasien yang dilayani psikiater ini.

Jadi, menjadi proaktif sesungguhnya adalah panggilan kemanusiaan untuk menjadi sehat se-

cara mental dan spiritual. Dengan mengembangkan proaktivitas kita' memenuhi derajat kemanusiaan kita setinggi-tingginya, seutuh-utuhnya, sesehat-sehatnya. Dan itulah sebabnya saya senang memberikan pelatihan yang menolong orang-orang mengembangkan proaktivitas yang telah mereka miliki, sementara pada saat yang sama saya mengembangkan proaktivitas dalam diri saya sendiri.

Bersikap Positif

Dalam materi pelatihan *Motivational Building* yang disampaikan oleh instruktur sebuah lembaga terkemuka di Singapura, disebutkan dua fakta hasil penelitian sebagai berikut: Pertama, 90% dari waktu dan biaya pendidikan formal diarahkan untuk mendapatkan fakta-fakta dan hitungan matematis. Hanya 10% yang bertujuan untuk mengembangkan sikap. Kedua, Universitas Harvard pernah mengungkapkan bahwa 85% dari sebab-sebab 3cesuksesan, pencapaian sasaran, promosi jabatan, dan Iain-lain, disebabkan oleh sikap-sikap seseorang. Hanya 15% disebabkan oleh keahlian atau kompetensi teknis yang dimilikinya. Berdasarkan kedua fakta tersebut disimpulkan bahwa kita menghabiskan 90% waktu dan biaya pendidikan untuk mengembangkan bagian yang memberikan kontribusi sebesar 15% terhadap keberhasilan yang kita capai. Dan hanya 10% dari waktu dan biaya kita alokasikan untuk hal-hal (baca: sikap) yang justru menjadi faktor-faktor pendukung dari 85% keberhasilan kita.

Validitas dan akurasi data-data penelitian tersebut di atas memang masih dapat diperdebatkan. Namun demikian, sedikitnya kita akan setuju bila dikatakan bahwa antara pengetahuan *(knowledge),* keterampilan *(skill),* dan sikap *(attitude)* yang kita pelajari di bangku pendidikan formal dan pengetahuan, keterampilan dan sikap yang kita perlukan dalam dunia kerja, terdapat kesenjangan atau perbedaan yang mencolok. Dan di antara ketiga faktor penunjang keberhasilan tersebut, pengembangan dan pelatihan yang berkaitan dengan rekayasa sikap manusia merupakan faktor yang paling sulit dibenahi.

Kurangnya pengetahuan secara relatif mudah disesuaikan dengan memberikan pelajaran-pelajaran, informasi, buku-buku tertentu yang sesuai dengan kebutuhan praktis untuk bekerja. Pengembangan keterampilan juga tak terlalu sulit dilatihkan dengan melakukan atau memberikan petunjuk-petunjuk teknik pelaksanaan, misalnya bagaimana mengetik, mengganti busi, mengoperasikan komputer, menggunakan telepon atau faks, dan seterusnya. Dengan berjalannya waktu dan bertambahnya pengalaman melakukan hal-

hal yang serupa, keterampilan macam apa pun bisa dimiliki.

Lain halnya dengan sikap. Bagaimana membuat seseorang yang selalu merasa inferior dapat menjadi percaya diri dan tidak terjebak pada ekstrem lain yaitu merasa superior? Bagaiman?i mengajak seseorang yang berada dalam penjara mensyukuri hidupnya di ruang yang serba terbatas itu? Bagaimana mengubah sikap seseorang yang punya kecenderungan menyalahkan orang lain, mengkritik dan mengomeli bawahan atau atasannya setiap hari? Bagaimana membantu para insinyur yang terpaksa bekerja (demi hidup sehari-hari) di bidang penjualan dan pemasaran asuransi agar dapat menikmati pekerjaan di bawah tekanan target-target yang harus dicapai agar mendapatkan insentif yang memadai? Bagaimana memilih sikap yang tepat bila ternyata atasan kita tidak cerdas tapi selalu mendiktekan kehendaknya? Bagaimana membuat seseorang yang selalu berkeringat dingin bila berbicara di rapat direksi agar mampu berdiri dengan kepala tegak dan berbicara tanpa tergagap-gagap? Dan seterusnya.

Dictionary of Behavioral Science mendefinisikan sikap sebagai *"Learned predisposition to react consistently in a given manner to certain person, objects or*

consepts". Sementara Webster menguraikan sikap sebagai *"a manner ofacting, feeling, or thinking that shows one's disposition, opinion".* Kamus Oxford menyebutkan sebagai *"way offeeling, thinking or behaving".* Singkatnya, sikap merupakan suatu cara merasakan, cara berpikir, yang berada di dalam diri seseorang dan kemudian dinyatakan dalam tindakan, perilaku, atau kebiasaan tertentu. Sikap ini dapat berkaitan dengan diri sendiri *(attitude toward self),* orang lain *(others),* pekerjaan *(jobs),* perusahaan atau lembaga *(organization),* gagasan atau ide *(concepts),* komitmen dan energi (misalnya waktu).

Karena sikap menyangkut pola rasa dan pola pikir, pengaruh sikap menjadi amat sangat menentukan. Dale E. Galloway dalam bukunya *Twelve Way to Develop a Positive Attitude* mengatakan secara tepat bagaimana pengaruh sikap terhadap kehidupan kita. Sikap dapat menjadikan kita utuh atau menghancurkan kita, menyembuhkan kita atau melukai kita, mendatangkan sahabat atau musuh, membuat kita gelisah atau tenang, membuat kita merasa susah, malang, dan menderita atau senang, gembira, dan bahagia, menjadikan kita pecundang atau justru pemenang. Bahkan Alfred Alder (1870-1937), seorang ahli jiwa terkemuka berkebangsaan Jerman,

mengatakan "Persoalan pokok kehidupan ialah sikap terhadap orang lain."

Tetapi orang dapat juga menganggap bahwa sikap tidaklah penting. Dan membaca tulisan ini dianggap membuang waktu percuma, itulah contoh sebuah sikap. Sayangnya, itu adalah sikap negatif.

Posi dan Nega

Syukurlah, manajemen akhirnya menaikkan gaji kita," tutur Posi dengan wajah cerah. Senyumnya mengembang tanpa henti seraya menimang-nimang amplop berisi gaji yang baru diterimanya.

"Tapi kenaikan 17% ini tak ada artinya jika dibanding dengan kenaikan kebutuhan hidup kita sehari-hari," tanggap Nega yang berjalan beriringan dengan Posi. "Premium saja naik lebih dari 42 persen. Seharusnya manajemen menyesuaikan gaji kita kali ini sedikitnya 50 persen ... itu baru cocok, " lanjut Nega tak puas. la lalu mengingatkan Posi bahwa penyesuaian gaji itu tak ada artinya karena tahun lalu tak ada penyesuaian sejenis. "Jika dihitung dengan inflasi tahun terakhir ini saja, kita masih tekor terus," Nega mengeluh. Wajahnya ditekuk bagai sedang bermuram durja. Dari kejauhan keduanya mirip *beauty and the beast.*

"Mas Nega tak seharusnya mengeluh terus.

Rejeki itu harus disyukuri. Semua itu berkah Gusti Allah. Artinya jerih payah kita sebagai *wong rilik* (orang kecil) masih dihargai. Kita tak harus demonstrasi atau mogok seperti rekan-rekan di perusahaan lain," papar Posi mencoba meredakan emosi rekan sekampungnya itu. A

"Ah, kamu itu memang bodoh. Kita cuma dielus-elus manajemen agar tak ikut aksi mogok. Seharusnya kita melakukan itu sejak tahun lalu. Coba hitung jam kerjamu tiap hari, hampir selalu lebih dari 10 jam bukan? Belum lagi waktu yang kita habiskan di bis kota yang penuh keringat saat ngantor dan pulang ke rumah. Kita ini dijadikan sapi perahan terus, Dik Pos. Kerja keras bagian kita, tapi hasilnya diembat bos-bos di atas sana. Itu tidak adil, Dik. Kalau di perusahaan lain, orang seperti kita mungkin bisa dapat gaji lebih baik", jawab Nega ngotot.

"Waduh, Mas Nega ini curigaan terus. Wong gaji di level *supervisor* ke atas itu hanya naik 15 persen Iho Mas," sanggah Posi lugu.

"lya, iya. Tapi mereka itu kan banyak seserannya. Tugas luarlah, *entertainment*-lah, komisilah. Itukan seabrek-abrek. Lha kita?"

Perbincangan Posi dan Nega di atas fiktif adanya. Namun tidakkah selalu kita temui orang-orang yang mewakili figur semacam itu dalam

keseharian kita? Atau tidakkah kita sering kali juga memilih sikap-sikap semacam itu saat pengumuman kenaikan gaji disampaikan pimpinan perusahaan?

Sesungguhnya, Posi mewakili kemampuan kita untuk melihat sisi positif dari setiap peristiwa yang datang menjemput. Ada yang menyebutnya sebagai sikap positif, cara berpikir positif, realistis, dan seterusnya. Sementara Nega mewakili kapasitas kita untuk memfokuskan diri pada sisi negatif kehidupan, cenderung menuntut, tak pernah merasa puas, enggan bersyukur, dan selalu ingin lebih dan lebih tanpa mengetahui batasnya. Jelasnya, Posi dan Nega adalah dua sisi yang *nangkring* dalam diri kita sendiri dan tak kunjung akur sampai mati.

Sikap hidup kita pada dasarnya dipengaruhi oleh pilihan pengembangan dua sisi yang selalu bersitegang dalam diri kita sendiri. Bila kita lebih sering (karena untuk selalu mungkin mustahil) memfokuskan diri pada aspek-aspek yang menguntungkan dan menggembirakan atau memberi pelajaran dalam setiap peristiwa yang tak kita sukai sekalipun, maka sikap positif menjadi dominan. Sikap semacam ini memudahkan kita untuk menikmati pekerjaan dan kehidupan, memanjatkan puji syukur pada Tuhan, meng-

gairahkan harapan-harapan dan meningkatkan motivasi berkarya.

Sebaliknya juga benar. Andai fokus perhatian kita lebih sering menjurus (karena dibiasakan, sehingga seolah-olah tak mungkin lagi diubah) pada aspek-aspek yang merugikan, menyulitkan, menjengkelkan, menyakitkan hati dan mencemaskan, maka sikap negatiflah yang dominan. Sikap ini melemahkan semangat, menggelitik hasrat untuk berkeluh kesah tanpa akhir, mengutuki diri (atau orang lain, bahkan bisa juga Tuhan), bermuram durja, minder atau arogan, selalu cemas dan resah gelisah, dan seterusnya.

Sudah barang tentu menjalani kehidupan dengan sikap yang positif jauh lebih menyenangkan. Masalahnya adalah mengapa kita tak selalu berhasil bersikap demikian?

Menurut Anthony Robbins, antara lain'karena sikap *(attitude or belief)* kita dipengaruhi sedikitnya oleh lima hal berikut: kejadian-kejadian traumatis, hasil-hasil yang diperoleh sebelumnya, pengetahuan, lingkungan, dan visi kehidupan.

Sementara Stephen Covey, penulis *Principle-Centered Leadership,* menekankan pengaruh prinsip-prinsip kehidupan yang kita anut.

Untuk mengembangkan sikap positif secara konstruktif (tidak asal positif dan naif), baiklah

disadari bahwa kita selalu memiliki kekuatan untuk menentukan'fokus pilihan dalam bersikap *(freedom to choose).* Suatu kekuatan yang unik, sebab hanya manusialah yang memilikinya. Berdasarkan kesadaran tersebut kita dapat "membentuk" lima faktor yang mempengaruhi sikap seperti disebutkan Robbins. Menilai ulang peristiwa-peristiwa traumatis dengan paradigma baru, menginventarisasi hasil-hasil cemerlang yang pernah kita raih, menambah pengetahuan dengan belajar (membaca adalah salah satu cara yang efektif), bergaul dalam lingkungan orang-orang yang memiliki *concern* serupa dan menguatkan visi kehidupan yang berpengharapan pada Tuhan.

Ada harga yang harus dibayar untuk itu. Kita perlu melatih diri secara berkesinambungan dan tekun. Latihan mendisiplin diri agar terbiasa bersikap positif itu layak kita perjuangkan. Sebab, meminjam kalimat Dr. Samuel Johnson, "Kebiasaan untuk melihat sisi terbaik pada setiap peristiwa bernilai lebih dari puluhan juta setiap tahunnya."

Skeptis dan Asertif

Secara sederhana sikap skeptis dinyatakan dengan "mengharamkan" pernyataan yang seratus persen benar, seratus persen absolut, seratus persen mutlak. Kebenaran agama dipertanyakan, kenyataan disangsikan, segala sesuatu diragukan, pengetahuan yang sebenarnya itu tak mungkin dicapai, tak ada sesuatu pun yang dapat dibuktikan secara mutlak.

Sikap skeptis sangat membantu perkembangan ilmu pengetahuan. la membantu para' ilmuwan untuk selalu kritis terhadap pendapat, hasil penelitian, teori-teori baku, dan seterusnya. Namun hidup berdasarkan skeptisisme sungguh bukan hal yang gampang. Paling tidak karena jika seseorang selalu mempertanyakan dan meragukan pendapat atau teori-teori orang lain, maka pada saat yang sama ia juga seharusnya meragukan dan mempersoalkan keragu-raguannya sendiri. Andai tak ada yang mutlak, maka pendapat bahwa "tak ada yang mutlak" itu sendiri tidak mutlak, bukan?

Dalam perspektif penganut skeptisisme, iklan Sustagen Yunior di'televisi kita jelas-jelas konyol dan tak perlu dipercayai. Sebab iklan itu berbunyi "Yang baik buat Opa, Papa, dan Mama, tentu baik juga buat Anto". Itu tidak benar. Yang baik buat Anto mungkin justru Susu Bendera atau Susu Cap Nona, Dancow atau yang lain.

Ilustrasi lain dapat lebih mempertegas betapa sulitnya hidup bersama penganut skeptisisme sejati. Seorang Camat di Bekasi pulang ke rumahnya menjelang pukul dua dini hari. Istrinya yang setia menunggu dan menanyakan mengapa suami tercinta pulang terlambat. "Tadi saya memimpin rapat tentang rencana pembangunan *real estate* di daerah selatan. Peserta rapat terbagi dalam dua kelompok pro dan kontra dengan rencana tersebut. Mereka nyaris baku hantam kalau tidak segera saya tengahi. Kemudian saya memanggil pernimpin kelompok A. la menjelaskan alasan-alasan mereka mengapa tak menyetujui rencana tersebut. Setelah mendengarkannya sampai pukul dua belas tengah malam, saya memutuskan bahwa alasan-alasannya benar. Hal ini langsung diprotes kelompok B. Lalu saya dipaksa mendengarkan alasan-alasan mereka mengenai pentingnya pembangunan *real estate* tersebut bagi masyarakat banyak. Dua jam saya mendengarkan

mereka dengan seksama. Akhirnya, saya yakin pendapat mereka juga benar. Karenanya rapat kemudian ditutup dan akan dilanjutkan besok malam," papar Pak Camat panjang lebar. "Bapak ini sontoloyo," sergah istrinya. "Bagaimana mungkin pendapat kedua pihak yang bertentangart-. sama-sama benar," lanjut sang istri tak mau me-: ngerti. Terkejut atas respons istrinya Pak Camat tampak berpikir keras sebelum akhirnya menjawab, "lya-ya, kamu benar juga."

Orang skeptis yang berhati lembut cenderung menerima dan membenarkan segala pendapat, meskipun jelas-jelas saling bertentangan. Sebaliknya, sikap skeptis orang yang berhati keras akan menolak semua pendapat dan menyalahkan semuanya, tak satu pun yang benar.

Sikap skeptis juga "melemahkan" iman terhadap ajaran-ajaran agama. Agama sendin diragukan, dan agama orang lain dilecehkan. Untuk menjadi ateis pun ia sangsi. Sulit, bukan?

Secara parsial, sikap skeptis ini juga sering muncul dalam rapat-rapat di kantor/perusahaan. Bila orang-orang skeptis yang mendominasi pembahasan masalah dalam rapat, maka waktunya akan berlarut-larut dan masalah menjadi lebih rumit berbelit-belit. Mereka bisa berkicau bagai para ahli filsafat yang bertugas mencari laba.

Untungnya, misalnya dalam pembahasan masalah yang kontroversial, sikap skeptis bukanlah satu-satunya pilihan. Sedikitnya kita dapat menentukan dua sikap lain: asertif (tegas) atau agresif (menyerang).

Asertif menunjukkan keberanian menyatakan pendapat, berdiri di satu pihak/posisi, seraya menunjukkan penghargaan terhadap pendapat dan keyakinan atau pilihan lain yang berbeda bahkan bertentangan. Seorang yang asertif cenderung lebih obyektif memberikan penilaian tentang masalah yang sedang dikaji. Menurut ahli psikologi, asertivitas dilandasi *self-confidence* yang kuat. Artinya, hanya orang yang percaya diri yang cukup berani menyatakan pendiriannya yang bisa jadi berbeda dan bertentangan dengan pendirian orang lain.

Berbeda dengan asertivitas, agresivitas bercirikan keinginan untuk menguasai dan merugikan orang lain untuk mencapai sasaran. Orang yang agresif cenderung menyerang pendapat, bahkan pribadi orang lain yang tak sepaham. Kata "agresi'" "agresif", dan "agresivitas" lebih sering berkonotasi negatif. Secara psikologis dikatakan bahwa sikap agresif biasanya ditunjukkan oleh mereka yang terjangkit *inferiority-complex* atau *superiority-complex.* Yang pertama karena perasaan

rendah diri *(inferior),* sedangkan yang kedua karena sifat arogan atau sombong *(superior).* Artinya, orang yang percaya diri *(self-confidence)* cenderung enggan bersikap agresif. Itu sebabnya sikap agresif lebih sering dihubungkan dengan orang yang tak percaya diri, rendah diri atau sombong?.

Apa yang hendak ditegaskan melalui uraian singkat di atas adalah bahwa sikap skeptis, agresif, dan asertif sesungguhnya merupakan pilihan.

Sikap mana yang perlu dikembangkan, Anda pasti lebih tahu.

Berkomunikasi atau Mati

Sulit rasanya mempercayai bahwa sukses besar diraih dalam kurun waktu yang singkat. Saya sendiri cenderung menganut prinsip tabur-tuai. Apa yang ditabur orang, akan dituainya kemudian. Dan proses menuai itu umumnya terjadi setelah kurun waktu yang cukup lama. Saya tak percaya pada sukses *instant*, sukses yang bisa terjadi dalam sekejab bagaikan membuat kopi Nescafe.

Namun saya mengakui bahwa Anthony Robbins memaksa saya memikirkan ulang prinsip tersebut di atas. Bagaimana tidak, Robbins dalam usianya yang relatif muda (sebelum 30 tahun) berhasil meraih sukses besar. Sungguh luar biasa.

Apa rahasia sukses orang muda itu?

"Communication is power," tutur Robbins lewat bukunya yang terkenal *Unlimited Power* (1986). Menurut Robbins, dalam dunia modern ini kualitas hidup seseorang identik dengan kualitasnya

dalam berkomunikasi, baik terhadap diri sendiri (internal) maupun kepada dunia luar (eksternal).

Komunikasi internal menyangkut hal bagaimana kita menggambarkan diri kita, mengatakan dan merasakan jati diri kita. "Apa yang kita lakukan dalam hidup kita ditentukan oleh bagai-. mana kita berkomunikasi dengan diri sendiri,"' papar Robbins. Artinya, "*...the quality ofour lives is determined not by what happens to us, but rather by what we do about what happens"* Maksudnya, komunikasi internal tersebut haruslah bersifat positif. Peristiwa-peristiwa yang kita alami, yang menyenangkan atau menyedihkan, harus diinterpretasikan dan dikomunikasikan secara positif terhadap diri kita.

Pada sisi lain Robbins menegaskan bagaimana kemahiran berkomunikasi dengan duniaT luar (komunikasi eksternal), menentukan berapa besar kesuksesan yang bisa dirangkul. "Tingkat kemahiran berkomunikasi dengan dunia luar akan menentukan tingkat keberhasilan Anda bersama orang lain—secara pribadi, emosional, sosial, dan finansial," kata Robbins meyakinkan.

Apa yang dikatakan Robbins mengingatkan saya pada cerita lain yang dialami Eugene Me Daniel. Dalam bukunya *Scare and Stripes*, Me Daniel menceritakan pengalamannya sebagai

Kapten Angkatan Udara Amerika yang tertembak jatuh dalam perang di Vietnam Utara. Menjalani masa berat sebagai tahanan perang selama enam tahun membuat Me Daniel memahami pentingnya komunikasi dalam hidup ini. "Tahanan yang tidak berkomunikasi dengan tahanan lain cenderung mati lebih cepat," tutur Me Daniel. Persoalannya menjadi rumit karena masing-masing tahanan dipisahkan dan dilarang berbicara satu sama lain. Namun, karena berkomunikasi merupakan satu-satunya cara untuk mempertahankan semangat agar tetap hidup, sang kapten berusaha dengan segala cara untuk berkomunikasi dengan tahanan lain. Dengan risiko ditembak mati, mereka mengembangkan suatu sistem komunikasi yang rumit. Tawa, siulan, ketukan di dinding, kebiasaan baju, nyanyian. Dan apa saja mereka coba lakukan untuk berkomunikasi satu sama lain. *"The lone, isolated being becomes week, vulnarable, I knew I had to make contact, no matter what the cost"* tulisnya.

Apa yang dilakukan oleh Me Daniel dapat diterangkan dalam perspektif siklus pengembangan diri *(cycle of self development).* Pertama-tama, Me Daniel memilih untuk *bersikap positif* terhadap segala hal negatif yang menimpanya. Sebuah pilihan sadar yang tidak mudah dibentuk pada

orang yang mengalami peristiwa "pahit" seperti itu. Namun sikap positif saja tidak memecahkan persoalan konkret yang dihadapinya. Karena itu sang Kapten mempelajari ilmu dan prinsip-prinsip komunikasi. la memperbaiki *paradigmanya.* la tahu komunikasi tidak saja bersifat verbal, le», wat kata-kata. Komunikasi dapat dikembangkan dengan cara-cara kreatif lainya. Tawa, kebiasaan baju dan nyanyian serta ketukan pada dinding penjara adalah cara-cara kreatif yang membuatnya tetap mampu berkomunikasi. Tapi sikap positif ditambah pengetahuan tentang teknik-teknik komunikasi masih harus dilengkapi dengan *latihan praktis.* Itu sebabnya Me Daniel memutuskan untuk bertindak, mempratekkan pengetahuannya dengan kesediaan menanggung risiko ditembak mati. Hasilnya, lahirlah *keterampilanl keahlian* yang luar biasa dalam berkomunikasi.

Singkatnya, sikap positif yang didasari oleh paradigma yang lebih akurat (ilmu dan prinsip-prinsip tertentu) dan latihan praktis serta keterampilan berkomunikasi itulah yang membuat Me Daniel mampu bertahan dan keluar dari Vietnam Utara dalam keadaan hidup.

Mengutip pengalaman Me Daniel, Roger Alles dalam bukunya *You Are the Message* menegaskan bahwa keterampilan berkomunikasi seharusnya

dimasukkan dalam daftar syarat-syarat kehidupan yang layak. Berkomunikasi dengan orang lain sama pentingnya dengan kebutuhan terhadap makan, minum, pakaian, dan tempat berteduh (pangan, sandang, dan papan). Sebab tanpa kemampuan berkomunikasi manusia sesungguhnya telah "mati".

Itulah sebabnya, saya gembira mendapat kesempatan melatih para karyawan, sekretaris, manajer, dan eksekutif untuk mampu berbicara pada diri sendiri *(self-talk),* memberi presentasi secara efektif, menggunakan bahasa tubuh, ekspresi wajah dan berbagai potensi lainnya yang dapat meningkatkan efektivitas komunikasi mereka. Dan saya sadar bahwa bila mereka tidak meninggalkan kelas sebagai manusia yang lebih baik, berarti saya gagal.

Pekerja yang Lahap

Suatu ketika, saya mengantarkan adik saya ke terminal Pulo Gadung di belahan timur Jakarta. Karena bertepatan dengan liburan panjang anak sekolah, terminal itu tampak ramai dijejali calon penumpang yang terkadang berebutan untuk naik ke dalam bus.

Di tengah keramaian yang membuat suhu Jakarta terasa makin panas itu, mata saya tertegun melihat tiga anak remaja berusia belasan tahun yang sedang menyemir sepatu. Salah satu di antaranya tampak "menonjol". Sebab, di haclapannya tak kurang dari tujuh pasang sepatu antri menunggu giliran. Sementara "kompetitornya" hanya mendapat *order* dua-tiga pasang.

Sambil menunggu kedatangan bus yang akan membawa adik saya mudik ke Sumatera, saya putuskan untuk terus memperhatikan penyemir di dekat tempat kami duduk. Makin saya perhatikan, makin tertarik hati saya dibuatnya.

Bagaimana tidak. Penyemir yang berkaos biru dengan celana pendek warna merah tanda seragam SD itu tampak benar-benar *enjoy* dengan pekerjaannya. Sesekali ia menyeka keringat di wajahnya yang lugu. Sementara tangannya yang mungil dengan cekatan memoles sepatu dan menggosoknya dengan kain kecil yang makin hitam. Mulutnya tampak selalu bersenandung atau kadang bersiul-siul kecil. Tak tampak kelelahan sama sekali. Bahkan ia masih sempat bercanda dengan "kompetitornya" yang telah kehabisan *order*.

Setiap usai menyemir sepasang sepatu, ia menggunakan sepatu itu untuk "berkaca". Jika bayangan yang muncul di sepatu itu belum memuaskannya, ia kembali menggosok dengan cermat sisi-sisi yang tak memantulkan wajahnya itu. Kemudian, ia meminta, "kompetitornya" untuk mengantarkan sepatu itu kepada "pelanggannya" yang kebanyakan adalah calo-calo di terminal Pulo Gadung. Dan bila "honor" yang diterimanya lebih dari harga standar (Rp300; untuk sepasang sepatu), maka si pengantar diberinya "tips" *gocap* (lima puluh rupiah).

Kecepatannya menyemir juga membuat saya takjub. Jika temannya selesai menyemir sepasang sepatu, ia telah menyelesaikan dua-tiga pasang sekaligus, dengan hasil yang jauh lebih baik (baca: mengkilap).

Diam-diam saya mengkaji rahasia "sukses" anak kecil tadi. Setidaknya ada empat hal yang dominan. *Pertama,* ia menikmati pekerjaannya dengan sungguh-sungguh. la bahkan tidak tampak sedang "bekerja" tetapi lebih seperti sedang "bermain-main". Senandung riang dan siulannyU menandakan hal ini. *Kedtia,* ia bekerja dengan cepat, dua hingga tiga kali lebih cepat dari teman-temannya. Dan *ketiga,* ia memperhatikan dengan cermat mutu pekerjaannya, tidak hanya asal cepat dan asal semir. Semua sepatu yang disemirnya harus mampu mernantulkan wajahnya kala digunakan untuk berkaca. Tidaklah terlalu mengherankan bila kemudian ia mendapatkan banyak *order*. Ini berkaitan dengan hal ***heempat,*** ia sangat murah hati. Yang terakhir ini dibuktikan dengan kesediaan membagi rejeki, walau ihanya sekeping *gocapan.* Hal mana membuat "kompetitornya" yang lagi nganggur senang berkumpul mengelilinginya bagai menonton seni pertunjukkan "menyemir sepatu". Dan mereka dengan suka cita menerima tugas mengantarkan sepatu yang selesai disemir kepada pemiliknya.

Kontras dengan pengalaman di atas, saya sering kali menyaksikan karyawan kantor yang berpakaian rapi berdasi narnun melakukan pekerjaan dengan wajah murung. Bekerja dengan

lamban dan tak memperhatikan mutu pekerjaannya, sehingga menfmbulkan banyak komplein dan gerutuan pelanggan. Berulangkali, misalnya, saya merasa jengkel dengan cara pelayanan kasir di beberapa bank pemerintah maupun swasta yang bekerja sambil mengeluh ini itu. Mereka tidak memiliki antusiasme, hal yang tidak saja membuat mereka tidak menikmati pekerjaannya, tetapi juga membuat pelanggan tidak merasa senang dengan pelayanannya.

Anak penyemir sepatu tadi memberikan gambaran yang sangat jelas tentang apa yang disebut antusiasme. Para pakar ada yang mendefinisikan antusiasme sebagai *love in action* yang merupakan ekspresi dari prinsip *love your customers.* Webster menjelaskan antusiasme sebagai semangat yang menggebu-gebu atau minat yang berkobar-kobar atau kegairahan. Semua definisi itu cocok dengan sikap dan perilaku remaja penyemir sepatu itu, walau saya berani bertaruh bahwa ia tidak pernah mendapatkan pelatihan tentang cara meningkatkan antusiasme bekerja.

Saya cenderung mendefinisikan orang yang antusias itu sebagai *pekerja yang lahap.* Meski *KUBI* versi Poerwadarminta mengartikan kata lahap dalam konotasi negatif (baca: rakus, makan banyak tanpa pilih-pilih), namun bekerja dengan

lahap berarti positif. Karyawan yang lahap artinya karyawan yang melakukan pekerjaannya dengan *gembira,* apa pun pekerjaannya. la juga melakukan pekerjaannya dengan *cepat* atau berusaha secepat mungkin menyelesaikan suatu pekerjaan. la juga memperhatikan *mutu* pekerjaannya. Dah a *murah hati* bila mendapatkan rejeki ekstra. Persis seperti penyemir sepatu itu.

Tanpa sadar, penyemir sepatu di Pulo Gadung itu telah mengajarkan kepada saya betapa pentingnya bekerja dengan lahap. Dan sebagai imbalan, saya tak berkeberatan membayar 20 kali harga standar untuk sepatu saya yang disemirkan dengan lahap. Terima kasih, Dik !

Mentalitas "AIDS"

AIDS yang disebabkan oleh virus HIV dan melemahkan sistem pertahanan tubuh belum lama ditemukan. Penyakit yang terutama berkembang melalui hubungan seksual ini, untuk sementara, belum ditemukan obatnya. Milyaran dolar telah disumbangkan ke dunia medis untuk melakukan penelitian guna memulihkan mereka yang terpapar, namun hasilnya masih saja remang-remang. Sementara daftar nama penderita yang makin panjang seolah-olah menjadi litani tanpa henti.

Sesungguhnya, secara mental AIDS jauh lebih mengerikan. la merupakan, meminjam istilah Elwood N. Chapman, cerminan jiwa *(Attitude: Your Most Priceless Possession,* 1990). Sederhananya, mentalitas AIDS adalah penyataan sikap negatif. Mereka yang mengidap penyakit mental ini tidak saja membahayakan dirinya, tetapi juga meracuni lingkungan sekitar di mana ia berinteraksi: keluarga, perusahaan, lingkungan sosial-keagama-

an, masyarakat, bangsa, dan negara. AIDS dalam konteks ini merupakan akronim dari Aduh, Isu-isu, Duit, dan Sapi-perahan.

ADUH. Tanda pertama yang paling mudah dikenali bagi mereka yang terjangkit mental AIDS adalah selalu mengeluh. Kemahiran "mengaduh" ini sedemikian hebatnya sehingga tiada hari yang terlewatkan tanpa keluhan. Jalan yang macet, makanan yang keasinan, gaji yang dirasa kurang, cuaca yang buruk, pakaian yang kotor, hidung yang tak mancung, mata yang sipit, tangan yang kasar, kulit yang hitam, pekerjaan yang menumpuk, dan segala sesuatu yang terpikir dan terasa dapat dijadikan alasan untuk memenuhi "panggilan jiwa" menggerutu.

ISU-ISU. Nama lainnya adalah gosip^ Makin digosok makin sip. Gosip, seperti pernah ditulis Ignas Kleden *(Tempo,* 11 Februari 1989)", sajigat mudah diterima karena sifatnya yang setengah jelas. Tak pernah diketahui apa motif orang yang mengarang dan menyebarkannya. Apalagi, pada dasarnya, yang menarik dalam gosip bukanlah apa yang digosipkan, melainkan bahwa hal itu digosipkan. Dia bukanlah soal yang mengandung masalah yang layak dibicarakan bersama, karena ia adalah hasil sekumpulan orang yang ada bersama tanpa masalah bersama. Karena kalimat-

kalimat "wajib" dalam bergosip-ria, antara lain: "Sssstttt ... kamu tahu nggak, si ...", atau "Jangan bilang siapa-siapa ya, tadi siang ..."

Tidaklah sulit untuk mencari topik dan menciptakan isu. Sebagian dari kita dapat melakukannya tanpa salah, meski tak pernah mengikuti pendidikan jurusan gosip. Terlalu banyak pilihan terna yang bisa dipergunjingkan tanpa henti. Dari soal lipstik, operasi plastik, gaji manajer, sampai politik (suksesi, demokrasi).

DUIT. Arus deras materialisme, dalam banyak hal, bermuara pada duit. Kita cenderung mengukur segala sesuatu berdasarkan apa yang kita miliki.

Semangatnya berakar pada filosofi *"you are what you have"* (Erich Fromm: *To Have or To Be,* 1976). Karena kualitas diri diukur dengan apa yang dimiliki, maka duit dinobatkan—tanpa upacara—menjadi maha dewa sembahan.

Jika suatu pekerjaan tidak menghasilkan uang secara langsung bagi yang mengerjakannya, hal itu tidak pantas dikerjakan betapapun nilai nonmaterial yang dikandungnya.

SAPI-PERAHAN. Jika skala perbandingan gaji buruh dengan gaji direktur adalah satu banding tak terhingga, maka jelaslah siapa yang di-

jadikan sapi-perahan. Namun, pada sisi lain, jika skala perbandingan itu lebih "rasional", tetapi sang direktur selalu pulang larut malam sementara karyawan-karyawannya pulang "tepat waktu", maka hal sebaliknya yang terjadi.

Sebagian dari kita, yang selalu memandang hubungan kerja dengan kaca mata "sapi" dan majikan, memelihara mentalitas AIDS.

Untuk mengobati mental AIDS yang kita miliki, setidaknya perlu dikembangkan empat kebiasaan positif. Kebiasaan *pertama* adalah bersyukur. Mensyukuri apa yang kita miliki sesungguhnya tidaklah terlalu sulit. Alih-alih mengeluh, cobalah memfokuskan diri pada hal-hal yang dapat kita syukuri dalam setiap peristiwa sehari-hari. Hitunglah berkat-berkat yang me.ngalir, sandang-pangan-papan yang relatif memenuhi kebutuhkan hidup minimum, pekerjaah y^ng memacu aktualisasi sejuta potensi (terutama saat menghadapi persoalan-persoalan rumit), keselamatan pergi dan pulang kerja, bahkan napas kehidupan yang masih dipercayakan Sang Ilahi pada kita hari ini, dapat dijadikan alasan mengucapkan syukur.

Kedua, menciptakan kebiasaan berbicara tentang hal-hal yang positif daripada membuat isu-isu negatif. Memuji orang lain yang berpakaian

rapi, ramah, suka menolong, penuh pengertian, dan sebagainya, dap'at dijadikan langkah awal.

Ketiga, hindari pendewaan materi. Uang adalah alat bantu agar dapat digunakan dengan bijak untuk meraih kebahagiaan, bukan tujuan. Sepanjang uang diperlakukan sebagai alat untuk berbuat kebaikan, ia akan menjadi "karyawan" yang baik. Tapi sebagai "majikan", uang justru menjadi setan.

Keempat, biasakanlah berpikir menang-menang *(win-win).* Kalau kita akan mendapatkan (mengharapkan) suatu hasil dari perbuatan/pekerjaan yang halal, pikirkanlah pula bagaimana hal yang sama seharusnya juga diperoleh mereka yang bekerja bersama kita.

Memang, jauh lebih mudah membicarakan cara-cara mengobati mental AIDS daripada berusaha melakukannya secara nyata. Namun, kita perlu menentukan pilihan, mentalitas macam apa yang ingin kita bentuk dalam hidup ini?

Lampiran

TUJUH PAKET SUKSES

Dale Carnegie (1988-1955), yang menulis *How to Win Friend and Influence People* (1936) dan *How to Stop Worrying and Start Living* (1948), menyimpulkan sepuluh kiat sukses berikut:

1. Rasa percaya diri berdasarkan konsep diri yang sehat
2. Keterampilan *human relations* yang baik
3- Kemahiran berkomunikasi secara lisan
4. Kemampuan memimpin orang lain
5. Sikap positif terhadap diri sendiri, orang lain, dan pekerjaan
6. Antusiasme
7. Keterampilan menjual ide dan gagasan
8. Kemampuan mengatasi stres yang berlebihan secara positif
9. Daya ingat yang baik
10. Wawasan hidup yang luas.

Denis Waitley, lewat buku berjudul *The Psychology of Winning* (1984), yang sangat dipengaruhi oleh *positive thinker*, Norman Vincent Peale, menyebutkan orang sukses sebagai orang yang memiliki:

1. Positive Self- Awareness
2. Positive Self-Esteem
3. Positive Self-Control
4. Positive Self-Motivation
5. Positive Self-Expectancy
6. Positive Self-image
7. Positive Self-Direction
8. Positive Self-Discipline
9. Positive Self-Dimension
10. Positive Self-Projection.

George Gallup Jr. dan Alec M. Gallup daiam *The Great American Success Story* (1986), menyimpulkan bahwa orang yang berprestasi dan sukses memiliki:

1. Akal sehat
2. Pengetahuan khusus akan bidang kerja
3. Kemampuan mengandalkan diri sendiri
4. Kecerdasan secara umum
5. Kemampuan untuk menyelesaikan tugas

6. Kepemimpinan
7. Pengetahuan tentang yang benar dan yang salah
8. Kreativitas
9. Kepercayaan diri
10. Mampu mengungkapkan diri secara oral
11. Perhatian pada orang lain
12. Keberuntungan.

Raymond C. Johnson dalam buku berjudul *The Achievers: Self-Management for Success* (1987), menyimpulkan kiat sukses adalah:

1. Mampu membuat impresi atau kesan yang menguntungkan
2. Membangun reputasi yang baik
3. Memiliki antusiasme
4. Mampu berempati
5. Memiliki banyak sahabat
6. Mampu berpikir baik
7. Mampu mengambil keputusan
8. Mahir mendelegasikan
9. Mampu mengatasi tekanan atau stres
10. Tidak menjadi menara gading.

Stephen R. Covey, penulis *The Seven Habits of Highly Effective People* (1990) dan *Principle-Cen-*

tered Leadership (1992), setelah melakukan studi pustaka mengenai orang-orang yang berhasil selama 200 tahun (1776—1976) sejarah Amerika, menyimpulkan adanya tujuh prinsip dan kebiasa-an orang-orang yang efektif, yakni:

1. Prinsip Visi Pribadi: kebiasaan bertindak proaktif
2. Prinsip Kepemimpinan Diri: kebiasaaan me-mulai aktivitas dengan melihat akhirnya le-bih dulu
3. Prinsip Manajemen Diri: kebiasaan menguta-makan yang utama
4. Prinsip Kepemimpinan Interpersonal: kebia-saan berpikir menang-menang
5. Prinsip Komunikasi yang Empatik: kebiasaan berusaha mengerti lebih dulu agar dimejigerti kemudian
6. Prinsip Kerja Sama Kreatif: kebiasaan sinergi
7. Prinsip Pembaruan Diri yang Seimbang: ke-biasaan memperbaharui diri.

John Wareham lewat karyanya *The Anatomy of a Great Executive* (1992), mengatakan ada se-puluh unsur pokok bagi sukses seorang eksekutif, yaitu:

1. Kemampuan menampilkan persona atau "topeng" diri y'ang tepat
2. Kemampuan mengelola energi diri secara baik
3. Kejelasan dan kesehatan sistem nilai pribadi dan kontrak-kontrak batin
4. Kejelasan sasaran-sasaran hidup yang ter-surat maupun yang tersirat
5. Kecerdasan atau penalaran yang baik
6. Adanya kebiasaan kerja yang baik
7. Keterampilan interpersonal, berinteraksi dan bergaul dengan orang lain yang baik
8. Kemampuan beradaptasi dan kedewasaan emosional
9. Pola kepribadian yang tepat atau sesuai dengan tuntutan pekerjaan
10. Kesesuaian tahap dan arah kehidupan de-ngan ekspektasi gaya hidup.

Albert E.N. Gray, lewat pidato termasyhur yang disampaikannya tahun 1940 di Philadel-phia, di hadapan peserta seminar tahunan wira-niaga asuransi se-Amerika (ditranskrip menjadi naskah berjudul *The Common Denominator of Suc-cess),* menyimpulkan secara jenius bahwa, *"Suc-cessful people formed the habits of doing things that failures don't like to do. They don't like them either*

necessarily. But their disliking subordinated by the strength of their purposes." (Orang sukses rnenunjukkan kebiasaan rnelakukan hal-hal yang tidak suka dilakukan oleh para pecundang. Sebenarnya, mereka juga tidak suka rnelakukan hal-hal tersebut. Tetapi ketidaksukaan mereka dikalahkan"[1] oleh kekuatan dari tujuan-tujuan mereka).

Pidato Gray sejalan dengan inti pesan Goethe bahwa, *"It is not doing the things we like, but liking the things we have to do that make life happy"* (Bukannya rnelakukan hal-hal yang kita sukai, tapi menyukai hal-hal yang harus kita lakukan, itulah yang membuat hidup bahagia).

Tenting Penulis

ANDRIAS HAREFA dilahirkan di Curup, 6 September 1964. la aktif di berbagai kegiatan sejak siswa—mahasiswa. la tercatat sebagai Ketua PSK Yogyakarta, Ketua Presidium MPK SMAN 3 Yogyakarta, penceramah dalam forum-forum ilmiah remaja DIY Ketika menjadi mahasiswa Fakultas Hukum UGM, ia mengikuti pendidikan dasar militer. la juga pernah menjabat sebagai Wakil Ketua DPC Permahi Yogyakarta, Ketua Kelompok Studi Saksi, Ketua Forum Diskusi Bulanan FH UGM, Koordinator Komisi Penelitian dan Pengembangan PMK Yogyakarta, Pengurus BPC Perkantas DIY

Minatnya dalam bidang jurnalistik membuatnya menjadi Redaktur tunggal media kreatif mingguan *Ebed Yahweh* dan *Juris.* Dan bersama Ir. Soen Siregar ia mendirikan dan menjabat

sebagai Pemimpin Umum/Pemimpin Redaksi Majalah Bulanan *SAKSI* (1988-1989), dan Pendiri/Dewan Redaksi Majalah *Manajemen Terapan* dan PSDM *ANTUSIAS* (1989-1991). la juga menulis banyak artikel dan buku, antara lain: *Petunjuk Praktis Presentasi Efektif* (Dasindo Press," 1995), *Menjual Tanpa Hambatan* (Dasindo Press, 1995).

Selama tujuh tahun ia memegang lisensi sebagai instruktur Dale Carnegie Training dan mendapatkan 5 penghargaan sebagai HRD Consultant yang paling produktif *(sales performance).* Klien yang pernah dilayaninya antara lain: PT Toyota Astra Motor, Toyota Rent A Car, Mobil 88, Auto 2000, United Tractors, Bank BNI 46, Bank UIB, Bank BCA, Bank Danamon, .Unibank, Bank Dharmala, Bank NISP, Telkom,'Bintang Toedjoe, Nutrifood Indonesia, Duta Graha, IPB (Program Magister Manajemen Agribisnis), Universitas Maranatha, Nasmoco, Hadji Kalla, Hasjrat Abadi, Agung Concern, dll. Di luar Jakarta, ia pernah memberikan seminar dan pelatihan di Bogor, Bandung, Semarang, Solo, Surabaya, Bali, Ujung Pandang, Manado, Balikpapan, Medan, dan Padang.

Tahun 1998, anak ketiga dari lima bersaudara ini memutuskan untuk ikut mendirikan Institut

Darma Mahardika, organisasi yang memberikan jasa konsultansi dan pelatihan di bidang Etos Kerja Profesional, Kepemimpinan Etis, Inovasi dan Kewirausahaan, dan Kualitas Keunggulan.

Untuk mendapatkan informasi lebih lanjut tentang seminar, ceramah, dan konsultansi, Anda bisa menghubunginya di

aharefa@hotmail. com
aharefa@cbn.net.id.
telepon: (021) 4705937